

# LES TAXES FÉDÉRALES

## SUR LES

# SOCIÉTÉS DE CAPITAUX

## AUX ETATS-UNIS

---

THÈSE POUR LE DOCTORAT

*Présentée et soutenue le mercredi 15 mars 1939, à 14 heures*

PAR

Jean LUCET-TALAMON

---

*Président : M. Joseph HAMEL, professeur*

*Suffragants*    {    MM. ESCARRA, professeur  
                              AMIAUD, professeur

---

---

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

*Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C<sup>ie</sup> et ancienne Librairie F. Pichon réunies*

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5<sup>e</sup> ARR<sup>t</sup>)

---

1939



**THÈSE POUR LE DOCTORAT**

*La Faculté n'entend ni approuver ni désapprouver les opinions émises dans les thèses, ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.*

# LES TAXES FÉDÉRALES

## SUR LES

# SOCIÉTÉS DE CAPITAUX

## AUX ETATS-UNIS

---

THÈSE POUR LE DOCTORAT

*Présentée et soutenue le mercredi 15 mars 1939, à 14 heures*

PAR

Jean LUCET-TALAMON

---

*Président : M. Joseph HAMEL, professeur*

*Suffragants*      {    MM. ESCARRA, professeur  
                              AMIAUD, professeur

---

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

*Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C<sup>ie</sup> et ancienne Librairie F. Pichon réunies*

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5<sup>e</sup> ARR<sup>1</sup>)

---

1939



# INTRODUCTION

---

## CHAPITRE PREMIER

### VUE D'ENSEMBLE SUR LES IMPOTS ACTUEL- LEMENT EN VIGUEUR AUX ÉTATS-UNIS

---

#### SECTION I

Les Etats-Unis ont 125 millions d'habitants. A l'heure actuelle, chacun paie par an en moyenne 100 dollars d'impôts divers, tant à l'Etat fédéral qu'aux Etats particuliers et aux collectivités locales. Ce sont ainsi 12 milliards et demi de dollars, le cinquième du revenu national qui passent chaque année par les caisses des diverses communautés.

Si considérable que soit le chiffre des recettes fiscales, il a été régulièrement dépassé au cours des dernières années par celui des dépenses. Pour que les personnes publiques puissent cesser d'emprunter, elles devraient percevoir le quart du revenu national, soit 20 dollars de plus par habitant en moyenne.

La complexité des problèmes fiscaux en ce pays apparaît dans toute son ampleur si l'on considère, en outre, le nombre des autorités indépendantes qui sont revêtues du pouvoir d'imposer des taxes : ce nombre est de 175.000 environ.

L'une de ces autorités, le gouvernement fédéral, perçoit à lui seul \$ 5.500.000.000 d'impôts, les 48 Etats particuliers et le district de Columbia, \$ 2.500.000.000, les collectivités locales enfin, \$ 4.500.000.000.

Une grande incohérence règne dans l'ensemble du système fiscal américain du fait de sa décentralisation très poussée.

D'après la Constitution fédérale, le gouvernement des Etats-Unis doit imposer uniformément chaque partie du territoire ; il ne pourrait pas fixer dans un Etat un taux, ni établir des impôts différents de ceux qui sont en vigueur dans un autre Etat. Mais chaque Etat lui-même peut agir à sa guise. Outre le régime fédéral de taxation, il existe donc 49 régimes particuliers qui se superposent au premier. De plus, certains Etats n'ont pas à l'intérieur de leur territoire un régime uniforme. Souvent des régimes frontaliers sont prévus. Ainsi, dans l'Arkansas le taux de la taxe sur l'essence est variable suivant que cette taxe est perçue à l'intérieur de l'Etat ou sur ses frontières.

Mais ce n'est pas tout. Chacune des 175.000 collectivités locales, comté, ville, académie, a en outre et dans la mesure où l'Etat l'y autorise, son système particulier. Parfois, un même territoire est soumis à la prérogative fiscale de plusieurs autorités locales : d'un comté et d'une académie par exemple. Il existe donc une grande variété de régimes locaux et dans le fait, la répartition de la souveraineté fiscale entre les diverses collectivités donne lieu à un grand nombre de problèmes complexes. Les aborder serait sortir du cadre de cette étude. Disons seulement que les Etats-Unis et les Etats particuliers se partagent les impôts

indirects, que l'impôt sur la propriété est réservé aux collectivités locales et les impôts sur le revenu et sur le capital en majeure partie à l'Etat fédéral ainsi que l'indique le tableau suivant.

*Répartition des revenus fiscaux*  
(en millions de dollars).

|                                              | <i>Etats-Unis</i> | <i>Parts des<br/>Etats<br/>particuliers</i> | <i>Collectivités<br/>locales</i> |
|----------------------------------------------|-------------------|---------------------------------------------|----------------------------------|
|                                              | —                 | —                                           | —                                |
| I. <i>Impôts indirects :</i>                 |                   |                                             |                                  |
| Droits de douane .....                       | 0,4               | —                                           | —                                |
| Sur les alcools et les spiri-<br>tueux ..... | 0,6               | 0,2                                         | —                                |
| Sur l'essence .....                          | 0,2               | 0,6                                         | —                                |
| Le tabac .....                               | 0,5               | 0,1                                         | —                                |
| Les automobiles .....                        | —                 | 0,3                                         | } 0,05<br>0,1                    |
| Le chiffre d'affaires .....                  | —                 | 0,3                                         |                                  |
| Divers .....                                 | 0,56              | 0,39                                        |                                  |
| II. <i>Impôt sur la propriété</i> .....      | —                 | 0,2                                         | 4,3                              |
| III. <i>Impôt sur le revenu :</i>            |                   |                                             |                                  |
| Income Tax .....                             | 2,3               | 0,3                                         | —                                |
| Impôt sur les salaires .....                 | 0,4               | —                                           | —                                |
| IV. <i>Impôt sur le capital :</i>            |                   |                                             |                                  |
| Sur le capital des sociétés ...              | 0,14              | 0,01                                        | —                                |
| Droits de succession .....                   | 0,3               | 0,1                                         | —                                |
| Droits de donation .....                     | 0,1               | —                                           | 0,05                             |
| Total .....                                  | 5,50              | 2,50                                        | 4,50                             |

SECTION II. — NATURE DE CES IMPOTS.

Examinons succinctement le caractère de ces divers impôts de manière à pouvoir replacer la taxation fédérale des sociétés dans le cadre plus général de la législation fiscale américaine.

## I. — *Impôts indirects.*

*Droits de douane.* — Les droits de douane méritent de venir à la première place dans une étude du système fiscal américain. Exclusivement réservés au gouvernement fédéral, ils en constituent la ressource la plus ancienne, la seule en fait que l'Union, à l'origine, ait réussi à arracher au particularisme des Etats. Avant la guerre, encore, la part du revenu douanier atteignait 50 % des recettes de la Fédération. Son importance a beaucoup diminué aujourd'hui et elle n'est plus que de 7 % environ.

*Impôts indirects particuliers.* — La taxe sur l'essence et celle sur les automobiles constituent ce que l'on appelle les « Highway Taxes » ou impôts pour l'entretien des routes.

Les taxes sur l'essence sont perçues sur les raffineurs et les marchands en gros ; celle de l'Etat fédéral est de un Cent par gallon.

Les droits sur les automobiles sont perçus sur les propriétaires suivant des modalités diverses. Ils viennent en général en compensation de l'exonération consentie aux automobiles au titre de la taxe sur la propriété.

*Les impôts sur les alcools et les spiritueux et sur le tabac* sont perçus plutôt sur les fabricants ou plutôt sur les marchands en gros, suivant qu'il s'agit de l'Etat fédéral ou des Etats particuliers.

*Impôt sur le chiffre d'affaires.* — Il n'existe pas d'impôt fédéral sur le chiffre d'affaires. Diverses propositions tendant à établir des taxes à la production

n'ont pas encore eu de succès. Dans 22 Etats et deux grandes villes : New-York et New-Orleans, il existe depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1937 une taxe sur les ventes dans le commerce de détail. Cette taxe est supportée par l'acheteur, et à la différence du régime français, elle figure sous une rubrique spéciale dans la facture qui est remise au client.

*Impôts divers.* — Parmi ceux-ci figurent les taxes sur le luxe et le superflu : châssis, carrosseries et accessoires d'automobiles, objets de toilette et de sports, frigidaires, phonographes et appareils de radio, cartes à jouer, allumettes et chewing-gum, téléphone, télégraphe et énergie électrique à domicile. Dans cette catégorie entrent également les taxes sur les spectacles, sur les coffres-forts et sur les transmissions de titres, les droits sur les compagnies d'assurance et les magasins à succursales multiples. Enfin, parmi les impôts divers figurent encore les taxes municipales pour services rendus.

## II. — *Impôts sur la propriété.*

Cet impôt, dont le rendement est égal au tiers des revenus fiscaux, est à peu près l'unique ressource des collectivités locales. Son assiette est comparable à celle de nos vieilles contributions. En particulier, elle se rapproche de celle de la contribution mobilière française par la variété et l'arbitraire des méthodes d'évaluation, et de la contribution foncière en ce que cette taxe frappe toujours les biens immeubles.

Toutefois, l'impôt sur la propriété se distingue

d'abord de nos vieilles contributions par l'étendue variable des éléments imposables : tantôt, il frappe la seule propriété immobilière et, tantôt, l'ensemble des biens meubles et immeubles et quelquefois même les biens incorporels.

En outre, les impôts perçus sur tout l'ensemble du territoire américain ont ceci en commun qu'ils sont établis d'après la valeur en capital des biens. Les bases de l'assiette ne sont pas le revenu effectif ou comme en France, pour l'impôt foncier, une « valeur locative » plus ou moins arbitraire. Parfois, la valeur du bien en capital est établie chaque année par des commissions spéciales et, parfois, l'évaluation est effectuée à de plus rares intervalles. Ceci dit, il existe aux Etats-Unis, d'un point à l'autre du territoire, les mêmes inégalités qu'en France, dont l'évaluation des bases de la contribution sur la propriété. C'est en raison de ces inégalités qu'aucun impôt fédéral n'a pu être établi sur ces bases, la Constitution exigeant que les taxes établies par le gouvernement central fussent partout uniformes (art. 1, section 8 de la Constitution fédérale).

Le taux moyen de la taxe sur la propriété par rapport à la valeur effective des bases d'imposition et non plus par rapport à leur évaluation fiscale, serait légèrement supérieur à  $1\frac{1}{2}\%$ .

Le taux n'est jamais progressif, mais toujours proportionnel à la valeur du capital.

### III. — *Impôts sur le revenu.*

*Income Tax.* — L'impôt sur le revenu est surtout une ressource du gouvernement fédéral : celui-ci per-

çoit près des 8/9<sup>e</sup> de son produit annuel. L'impôt ne frappe pas chaque revenu d'après sa nature et ne comporte pas de cédules comme en France ou en Angleterre. Il est soumis à des règles différentes suivant qu'il frappe les personnes physiques ou les sociétés de capitaux. Les sociétés de personnes ou « partnerships » ne sont pas imposées séparément, mais les sommes revenant à chacun de leurs membres sont taxées au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. L'impôt fédéral porte par parts à peu près égales sur les sociétés et sur les individus.

L'impôt sur les revenus des individus se décompose en deux éléments : une taxe normale au taux de 4 % et une surtaxe progressive qui atteint 75 % sur la tranche la plus élevée (au delà de 5.000.000 de \$). Les exemptions à la base sont si élevées que 3.300.000 personnes seulement sur 125 millions paient l'impôt sur le revenu.

Sous le régime du Revenue Act de 1936, l'impôt sur le revenu des sociétés était également progressif, mais la progression s'arrêtait très vite. Plus exactement, un tarif dégressif était aménagé en faveur des revenus les plus faibles et à partir d'une certaine somme le taux d'imposition devenait uniforme. A l'impôt sur le revenu des sociétés s'ajoutait la taxe sur les bénéfices non distribués. Le Revenue Act de 1938 a établi un système de tarification beaucoup plus complexe, que nous étudierons en détail au chapitre VII.

L'impôt sur le revenu dans les Etats comporte également un tarif progressif mais plus lourd que l'impôt fédéral pour les tranches inférieures du revenu; il est beaucoup plus léger pour les tranches supérieures.

Trente-deux Etats possédaient un impôt sur le revenu en 1937 et l'impôt sur le revenu représente environ le cinquième des ressources fiscales de l'ensemble des collectivités de tous ordres.

*Impôt sur les salaires.* — En vertu du Social Security Act de 1935, quatre impôts sont perçus au profit de l'Etat fédéral sur les salaires payés par les entreprises ou sur les salariés par l'intermédiaire de ceux qui les emploient. Le premier est perçu sur les employés : c'est la contribution ouvrière pour la constitution des fonds de réserve de l'assurance-vieillesse. Le second est la contribution patronale de l'assurance-vieillesse. Le troisième est la contribution des cheminots et de leurs employeurs pour la constitution des fonds de réserve qui leur sont particuliers.

Le quatrième enfin est la taxe prélevée sur les patrons employant plus de 8 ouvriers et prévue par le chapitre de la loi, relatif à l'assurance-chômage. Cette dernière taxe a un caractère provisoire. Elle a pour objet d'obliger progressivement les Etats particuliers à créer sur leur territoire un régime de l'assurance-chômage. En définitive, les pensions de vieillesse seront gérées par l'Etat fédéral et les assurances de chômage par les Etats.

Le taux de ces diverses contributions ou de celles qui sont appelées à les remplacer augmente d'années en années et atteindra 3 % en 1949.

#### IV. — *Impôts sur le capital.*

*Impôt sur le capital des sociétés.* — Cet impôt fédéral analogue au droit de timbre sur les actions des

sociétés en France, était perçu sous le régime de 1936 sur la valeur nominale du capital des sociétés. Le Revenue Act de 1938 a autorisé des révisions de cette valeur de base, afin de dégréver les sociétés qui ont accusé des pertes.

Peuvent encore être considérés comme des impôts sur le capital des sociétés les droits de timbre perçus au profit des diverses collectivités, sur les émissions de titres et sur leurs transferts.

#### V. — *Droits de succession et de donation.*

L'impôt sur les successions et les donations constitue comme en Europe un prélèvement accidentel sur le capital.

Bien que la transmission des biens soit régie par les législations particulières des Etats, c'est surtout l'Etat fédéral qui se sert de cet impôt.

Le taux de l'impôt fédéral est progressif et peut atteindre 70 % sur la tranche du capital qui dépasse \$ 50.000.000. Toutefois, la déduction des taxes payées à l'Etat particulier est permise. Les taxes sont beaucoup moins lourdes que l'impôt fédéral.

Certains impôts sur les successions, et en particulier l'impôt fédéral, ont le caractère de taxe successorale perçue sur l'ensemble de la succession; d'autres sont perçus sur chacune des parts héréditaires. Dans certains Etats, les droits de succession empruntent leur caractère à l'une et l'autre catégorie.

L'impôt fédéral sur les donations est conçu en vue d'éviter l'évasion fiscale : il est perçu annuellement, son taux est progressif et égal aux  $\frac{3}{4}$  du taux de

l'impôt successoral et il frappe le montant cummulatif des donations faites par un même donateur.

En résumé, le régime fiscal américain se présente dans ses grandes lignes sous un jour relativement simple. Les impôts indirects comprennent, outre les droits de douane, des taxes frappant tantôt les produits de large consommation, tantôt les articles de luxe. L'impôt sur le chiffre d'affaire n'existe que sous une forme embryonnaire. Les impôts sur la propriété ont, grâce à leur mode d'assiette, cette stabilité relative qui est indispensable aux recettes des collectivités locales; le système d'impôt sur le revenu est dépourvu de cette complexité qu'apporte en France la superposition d'un impôt général aux impôts cédulaires; les impôts sur les salaires se rapprochent davantage de la contribution patronale aux Assurances sociales, qui est en France un véritable impôt, que de notre cédule des traitements et salaires. Les droits de donation et de succession n'appellent pas de commentaires particuliers. Enfin, la législation américaine n'offre rien de comparable à notre législation du timbre et surtout de l'enregistrement, apanage des vieilles civilisations.

Mais, sous cette simplicité apparente, le régime fiscal américain est singulièrement compliqué par la superposition des autorités revêtues de la prérogative fiscale. Encore, l'exposé précédent ne tient-il pas compte des versements qui sont effectués par les Etats au profit des collectivités locales. Enfin, il faut tenir compte du fait que de très rares dispositions sont prises pour éviter la superposition des taxes.

Du point de vue des autorités fiscales, il n'existe

guère que l'interdiction faite par la constitution à toute autre que l'Etat fédéral, de percevoir des droits de douane. Autrement, chaque Etat peut établir des impôts de même nature que ceux dont se servent déjà les Etats-Unis.

Du point de vue des contribuables, deux précautions seulement ont été prises pour éviter les doubles impositions à l'intérieur du pays. Les droits de succession prélevés par l'Etat, d'une part, peuvent être déduits des droits revenant au gouvernement central à concurrence de 80 % de ces derniers. Et, d'autre part, la contribution patronale à l'assurance-chômage est sujette à une déduction égale à 90 % du versement des patrons aux Etats particuliers.

Parmi les superpositions d'impôt, les plus lourdes sont celles qui frappent l'activité commerciale. Si l'Etat fédéral n'atteint cette dernière, prise dans son ensemble, que par l'impôt sur le revenu, il ne faut pas oublier que les Etats et les collectivités locales perçoivent par son intermédiaire une part considérable de leurs revenus. En particulier, la taxe sur la propriété constitue, un peu comme la patente en France, encore qu'à un moindre degré, une charge importante de l'activité commerciale. De cette charge, malheureusement, il n'est pas possible de se faire une idée précise, les statistiques ne distinguant pas entre la part de la taxe prélevée sur les propriétés à usage commercial et les autres.

Au cours du chapitre suivant, nous essaierons de situer le régime fiscal des sociétés de capitaux par rapport aux autres taxes, en étudiant l'évolution du rendement des impôts depuis 1914.

## CHAPITRE II

### FLUCTUATION DES RENDEMENTS FISCAUX IMPOSITION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

---

#### SECTION I. — ETUDE DES RENDEMENTS FISCAUX.

En examinant la fluctuation des rendements fiscaux de 1912 à 1938, et particulièrement depuis la guerre, nous allons chercher à mettre en évidence les faits suivants :

1° Augmentation des ressources fiscales de toutes les collectivités entre 1912 et 1932 ;

2° Fluctuations importantes des ressources de l'Etat fédéral depuis 1920, opposées à la stabilité des ressources des collectivités locales au cours de la crise ;

3° Faible part de l'imposition de l'activité commerciale dans les ressources des collectivités locales ;

4° Répartition à peu près égale de l'income tax fédéral entre les personnes et les sociétés de capitaux.

Au cours de la section 2 de ce même chapitre, nous dirons un mot de l'évolution du régime fiscal des sociétés de capitaux.

I. Le tableau suivant donne une idée de l'accroissement des ressources fiscales de toutes les collectivités entre 1912 et 1932.

*Tableau I.*  
(en millions de dollars).

|                                          | 1912  | 1932   |
|------------------------------------------|-------|--------|
| <i>Etat fédéral :</i>                    | —     | —      |
| Income Tax .....                         | 29    | 1.057  |
| Impôts indirects et divers .....         | 293   | 504    |
| Douanes .....                            | 311   | 328    |
| Total.....                               | 633   | 1.889  |
| <i>Etats</i> .....                       | 368   | 2.208  |
| <i>Comtés</i> .....                      | 370   | 1.314  |
| <i>Toutes municipalités</i> .....        | 1.099 | 3.374  |
| <i>Autres collectivités</i> .....        | 109   | 1.957  |
| <i>Total général</i> .....               | 2.479 | 10.742 |
| <i>Chiffre par tête d'habitant</i> ..... | \$ 30 | \$ 90  |

Ainsi, de 1912 à 1932, le revenu de l'Etat fédéral a triplé, l'augmentation principale provenant de l'Income Tax alors que le produit des douanes était à peine majoré.

Cet accroissement, égal à celui qui est relatif aux municipalités, est très inférieur à l'accroissement relatif aux Etats, le revenu de ces derniers ayant plus que sextuplé.

En 1932, le montant total des ressources fiscales des diverses collectivités était de plus de quatre fois supérieur à celui qui existait en 1912. Par suite du mouvement de la population, le fardeau fiscal avait seulement triplé, passant de trente à quatre-vingt dix dollars par tête d'habitant. Il est estimé aujourd'hui à cent dollars environ. Cette augmentation provient des impôts fédéraux, les ressources des collectivités locales pour lesquelles il n'existe malheureusement

pas encore de statistiques détaillées ayant dans l'ensemble très peu varié depuis 1932.

II. Toutefois, nous possédons le chiffre global des recettes fiscales des Etats. Ce chiffre va nous permettre d'opposer les fluctuations accentuées du rendement des impôts fédéraux depuis 1920 à la stabilité relative des recettes locales.

*Tableau II.*

|                                 | 1912 | 1920  | 1930  | 1932  | 1933  | 1936  | 1937  |
|---------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                                 | —    | —     | —     | —     | —     | —     | —     |
| <i>Etat fédéral</i> .....       | 633  | 5.728 | 3.626 | 1.889 | 1.855 | 3.900 | 5.084 |
| <i>Etats particuliers</i> ..... | 368  | 675   | 2.243 | 2.208 |       | 2.483 |       |

Entre 1912 et 1920, les recettes des Etats ont à peine doublé alors que le produit des impôts fédéraux était, par suite de l'institution des taxes de guerre, multiplié par 9. En 1930, les taxes de guerre ont été abrogées, cependant, à la faveur de la prospérité, les recettes fédérales s'élèvent encore à 3.626 millions, et les recettes des Etats ont été multipliées par  $3\frac{1}{2}$  depuis 1920, par suite de la transformation des taxes (création d'un impôt sur le revenu au profit des Etats, etc...) et du développement de la richesse.

Mais, alors que les recettes fédérales seront fortement éprouvées par la crise et diminueront de moitié entre 1930 et 1932, les recettes des Etats ne perdront pas plus de 2 %. De même, en 1936, elles n'auront regagné que 4 %, alors que les recettes fédérales seront en augmentation de 100 %.

De même, le tableau suivant met en évidence la

stabilité des recettes des villes de plus de 100.000 habitants au cours de la crise.

*Tableau III.*

| <i>Villes de plus de 100.000 habitants</i> | 1930  | 1933  | 1934  |
|--------------------------------------------|-------|-------|-------|
| —                                          | —     | —     | —     |
| Taxe sur la propriété .....                | 1.800 | 1.613 | 1.698 |
| Autres impôts.....                         | 165   | 108   | 141   |
| Total.....                                 | 1.965 | 1.720 | 1.839 |

Cette stabilité dans les ressources locales provient du fait que les impôts de ces collectivités frappent surtout des biens de valeur stable et qu'ils ont au même titre que nos impôts fonciers un caractère indiciaire. Peu de ces impôts frappent directement l'activité commerciale, les recettes locales ne sont pas soumises aux fluctuations de cette activité.

III. Il est évident que l'imposition directe de l'activité commerciale ne représenta qu'une faible part des ressources des collectivités locales. Nous avons vu, en effet, dans le chapitre I, que la ressource essentielle de ces collectivités était la taxe sur la propriété. Or, celle-ci frappant également la propriété à usage commercial et celle à usage privé, elle peut passer tout au plus pour une charge fixe des biens, indépendante de leur productivité.

Les Etats, ainsi que nous l'avons vu dans le même chapitre, possèdent d'autres ressources que la taxe sur la propriété et, en particulier, des ressources d'impôts directs et d'impôts sur le capital assez importantes.

Trente-deux Etats prélèvent aujourd'hui un Income

Tax sur les individus; tous ces Etats, moins le New Hampshire et le Delaware, prélèvent une taxe sur le revenu des Sociétés de capitaux. Quelques-unes de ces législations, celle de New-York en particulier, sont très proches de celle de l'Etat fédéral<sup>1</sup>. D'autres en diffèrent notablement : ainsi il existe dans le Massachusetts un impôt semblable à nos impôts cédulaires : c'est la nature du revenu et non la qualité de la personne imposable qui en détermine l'imposition.

Quoi qu'il en soit, la plupart de ces impôts sur le revenu, dans les Etats, sont d'institution récente et leurs tarifs en ont été jusqu'à présent modérés.

Les recettes en provenance de l'income tax seul ne constituent que le huitième de leurs recettes globales et celles provenant d'impôts sur les sociétés (impôts sur le revenu, droits de franchise, etc...) ne dépassent pas non plus le huitième du total, ainsi qu'en fait foi le tableau suivant qui donne la répartition des ressources des Etats en 1936.

1. A titre d'exemple, donnons quelques détails sur la « Franchise Tax on business corporation » dans l'Etat de New-York. A la différence du fédéral Income tax qui frappe toutes les sociétés anonymes commerciales ou non, la taxe de l'Etat de New-York ne frappe que les sociétés commerciales. Le taux de la taxe est fixé depuis le 1<sup>er</sup> novembre 1936 à 6 % du revenu net imposable.

Le législateur a en outre fixé un minimum d'imposition qui sera la plus élevée des trois sommes suivantes :

1° 25 \$; 2° 1 %/100 (un pour mille) du capital émis dans l'Etat de New-York; 3° 6 % de la somme obtenue en retranchant du revenu net augmenté des indemnités versées aux fonctionnaires de la société et à tout actionnaire détenant plus de 5 % du capital action, toutes les pertes de l'année, plus une somme forfaitaire de 5.000 \$.

*Tableau IV.*

|                                                         |                |
|---------------------------------------------------------|----------------|
| Impôt sur les sociétés (autres qu'impôts sur le revenu) | 238 millions   |
| Impôt sur le revenu des sociétés.....                   | 103 —          |
| Impôt sur le revenu des personnes .....                 | 104 —          |
| Impôt sur les successions .....                         | 117 —          |
| Impôt sur la propriété .....                            | 161 —          |
| Taxes indirectes et diverses .....                      | 1.760 —        |
| Total.....                                              | 2.483 millions |

IV. Les tableaux suivants indiquent l'importance relative des impôts fédéraux et, en particulier, la répartition de la charge fiscale entre les personnes physiques et les personnes morales.

*Tableau V. — Impôts fédéraux.*

*Pourcentage par rapport au montant total des revenus fiscaux.*

|                                                               | 1913           | 1916 |           | 1925-1932  | 1936 | 1937 |
|---------------------------------------------------------------|----------------|------|-----------|------------|------|------|
|                                                               | —              | —    |           | —          | —    | —    |
| Total du revenu intérieur (impôts directs et indirects) ..... | 52             | 71   | 83 (1925) | 87 (1931)  | 90   | 93   |
| Impôt sur le revenu des sociétés .....                        | 5 <sup>1</sup> | 8    | 29 (1932) | 38 (1928)  | 19   | 21   |
| Impôt sur le revenu des individus .....                       | 0              | 9    | 23 (1932) | 32 (1930)  | 17   | 22   |
| Droits de douane .....                                        | 48             | 29   | 13 (1931) | 17 (4 ans) | 10   | 7    |

Il ressort de ce tableau que les douanes jouent un rôle de moins en moins important dans la fiscalité fédérale. L'augmentation du revenu intérieur avait porté jusqu'à la fin de la prospérité surtout sur l'income tax. Les individus et les sociétés avaient pris une part à peu près égale du fardeau. Au cours de

1. A cette époque, l'impôt sur le revenu s'appelait « excise tax » sur les sociétés.

la crise, la part de l'impôt sur le revenu a baissé de 70 à 36 %; la différence étant absorbée par l'accroissement du rendement des divers et le rétablissement des taxes sur l'alcool suspendues durant la prohibition.

Au cours des dernières années, la part de l'impôt sur le revenu tend à se relever.

Le tableau suivant permet de comparer l'imposition des individus et celle des sociétés dans la législation fédérale. Il indique l'importance relative des diverses taxes dont nous serons amenés à parler au cours de l'ouvrage.

*Tableau VI. — Comparaison des impôts fédéraux  
sur les sociétés et les individus.  
(en millions de dollars).*

|                                                 | 1930         | 1931         | 1932       | 1933       | 1934       | 1935         | 1936         | 1937<br>(évaluation) | 1938  |
|-------------------------------------------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|----------------------|-------|
| <i>Sociétés :</i>                               |              | —            | —          | —          | —          | —            | —            | —                    | —     |
| Impôt sur le re-<br>venu.....                   | 1.263        | 1.026        | 630        | 394        | 398        | 572          | 739          | 1.057                | 1.184 |
| Excess profit<br>tax .....                      |              |              |            |            | 3          | 7            | 15           | 25                   | 26    |
| Agricultural Ad-<br>justment ..                 |              |              |            |            | 371        | 526          | 72           |                      |       |
| Injust Enrich-<br>ment .....                    |              |              |            |            |            |              |              | 6                    |       |
| Social Security<br>Capital Stock .              |              |              |            |            | 80         | 92           | 95           | 266                  | 141   |
| Timbre des<br>obligations .                     | 23           | 15           | 9          | 16         | 16         | 18           | 28           | 29                   |       |
| — de transfert                                  | 47           | 26           | 18         | 33         | 38         | 16           | 33           | 31                   |       |
| <i>Total ....</i>                               | <i>1.147</i> | <i>1.067</i> | <i>657</i> | <i>443</i> | <i>906</i> | <i>1.231</i> | <i>982</i>   | <i>1.551</i>         |       |
| <i>Individus :</i>                              |              |              |            |            |            |              |              |                      |       |
| Impôt sur le re-<br>venu.....                   | 1.167        | 834          | 427        | 353        | 470        | 528          | 674          | 1.092                |       |
| Droits de suc-<br>cession et de<br>donation.... | 65           | 48           | 47         | 34         | 113        | 212          | 379          | 306                  |       |
| <i>Total .....</i>                              | <i>1.212</i> | <i>982</i>   | <i>474</i> | <i>387</i> | <i>583</i> | <i>740</i>   | <i>1.053</i> | <i>1.398</i>         |       |

SECTION II. — EVOLUTION DU RÉGIME FISCAL FÉDÉRAL  
DES SOCIÉTÉS DE CAPITAUX DEPUIS SA CRÉATION.

En 1914, il n'existe pas d'impôt sur le revenu des particuliers, mais seulement un impôt sur les sociétés qui porte le nom de « droit d'accise » et qui est l'embryon de l'impôt sur le revenu.

Je passe sur les impôts de guerre. Comme partout, ils comportent une taxation élevée des bénéfices de guerre (excess profit tax).

Le 23 novembre 1921, l'excess profit tax est abrogée : elle devait renaître en 1933. De 1921 à 1931, le taux de la surtaxe sur les individus qui, combiné avec la taxe normale, avait atteint 77 % en 1918, est réduit à 25 % en 1926. En revanche, le taux de l'impôt sur les sociétés est légèrement relevé de 10 % en 1921, à 12  $\frac{1}{2}$  % en 1922 pour compenser la suppression de l'excess profit tax. De 1925 à 1931, à la faveur de la prospérité, l'impôt sur le revenu des sociétés produit plus de 50 % de l'income tax.

Au cours de la dépression, des changements importants sont intervenus. On est revenu aux taux en vigueur pendant la guerre. Malgré cela, des rendements n'ont jamais atteint ceux qui étaient obtenus au cours de la prospérité au moyen de taux modérés.

*Revenue Act de 1932.* — Le Revenue Act de 1932 voté *avant* l'élection du président Roosevelt, consacre un substantiel accroissement des taux. Le taux cumulé de l'income tax et de la surtaxe sur les individus, atteint 63 %.

Pas de changement pour les sociétés, mais l'accrois-

sement de l'impôt sur le revenu des individus encourage les sociétés à *mettre en réserve leurs profits*.

En 1933, l'Agricultural Adjustment Act est adopté. Les Processing Tax qu'il institue forment, pour certaines industries, une charge supplémentaire.

Un peu plus tard, le National Industrial Recovery Act (16 juin 1933) crée un impôt sur le capital des sociétés : capital stock tax, et une nouvelle « Excess profit tax » qui, frappant les sociétés dont les revenus dépassent une certaine proportion du capital, s'oppose à la sous-capitalisation desdites sociétés et, par conséquent à l'évasion de la capital stock tax.

En 1934, l'impôt sur le revenu des sociétés est porté à 13  $\frac{3}{4}$  %. Jusqu'en 1936, les dividendes distribués par les sociétés et qui avaient supporté l'impôt sur le revenu des sociétés, étaient exempts de la taxe normale sur les individus. Ils ne supportaient que l'impôt progressif complémentaire ou surtax. En vertu du Revenue Act de 1936, les dividendes sont soumis à une triple imposition; ils supportent d'abord l'impôt sur le revenu des sociétés, ensuite la taxe normale sur le revenu des individus, enfin la surtaxe (Cf. en France : impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, impôt sur le revenu des valeurs mobilières, enfin impôt général sur le revenu).

D'autre part, sous le régime du Revenue Act de 1936, l'impôt sur le revenu des sociétés est progressif par tranches. Le taux varie de 8 % sur la tranche inférieure à \$ 2.000 à 15 % sur la tranche supérieure à \$ 40.000.

En outre, le Revenue Act de 1936 institue une taxe

sur les réserves, qui a pour objet d'obliger les sociétés à distribuer leurs profits et d'empêcher ces profits d'échapper à la surtaxe sur le revenu des individus, dont le taux, plus celui de la taxe normale, atteint maintenant 79 %.

Enfin, ce Revenue Act organise un régime particulier pour les sociétés étrangères et les sociétés dites « personal holding », c'est-à-dire les sociétés de gérance de fortunes ayant un petit nombre d'actionnaires et facilitant l'évasion fiscale. Ce régime a été complété par le Revenue Act de 1937.

Le Revenue Act de 1938 ne modifie pas le taux de l'impôt sur le revenu des individus, mais il apporte en ce qui les concerne, d'importantes atténuations dans le mode d'imposition des gains et des pertes en capital.

En ce qui concerne les sociétés, au contraire, d'importantes modifications sont intervenues. Cédant à la pression de l'opinion publique, le Congrès a partiellement supprimé la surtaxe sur les bénéfices non distribués, qui ne subsiste plus que sous la forme d'une majoration de taux de la taxe sur les sociétés, dont le revenu net dépasse \$ 25.000. Pour les sociétés dont le revenu net est inférieur à ce chiffre, la surtaxe a totalement disparu. La taxe normale dont le tarif varie de 19 à 12½ % comporte désormais des modalités de calcul extrêmement compliquées.

Le Revenue Act de 1938 admet, en outre, sous certaines conditions, le report déficitaire, et apporte différentes modifications assez importantes sur un certain nombre de points que nous étudierons en temps voulu.

### CHAPITRE III

## PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA TAXATION FÉDÉRALE DES SOCIÉTÉS DE CAPITAUX

---

Avant de consacrer le corps de cet ouvrage à l'étude détaillée de l'assiette de l'impôt sur le revenu des sociétés de capitaux aux Etats-Unis, c'est-à-dire à la matière imposable elle-même, il nous reste à indiquer les principes qui règlent l'intervention de l'autorité fiscale et qui déterminent les personnes responsables. C'est à ces principes que seront consacrées respectivement les deux premières sections de ce chapitre, tandis qu'au cours de la troisième, nous indiquerons le plan des trois parties principales de cet ouvrage.

### SECTION I. — L'AUTORITÉ FISCALE.

L'autorité fiscale qui nous intéresse est l'Etat fédéral. L'intervention de cette autorité fait naître un certain nombre de problèmes : les trois principaux concernent respectivement les rapports de l'Etat fédéral et des autorités fiscales locales dans l'application d'un même impôt; les règles qui s'imposent à l'autorité fiscale fédérale dans la répartition des impôts qu'elle perçoit; et celles qui limitent l'étendue

de ses pouvoirs quant au but de la taxation. Dans les trois cas, l'autorité devant laquelle doit répondre le législateur fédéral est la Constitution.

I. Au sujet des conflits de souveraineté qui peuvent éclater entre l'Etat fédéral et les collectivités locales dans l'application d'un même impôt, la Constitution des Etats-Unis édicte un petit nombre de règles. Nous avons déjà rencontré l'interdiction faite aux Etats de prélever des droits de douane. Elle est à peu près la seule de son espèce. De fait, les collectivités locales, et en particulier les Etats, peuvent imposer aux sociétés des taxes sur le revenu. La coordination des législations fédérales et locales provient, d'une part, de la similitude entre ces législations, dont les secondes ont été rédigées à l'image de la première, et, d'autre part, de dispositions des Revenue Act fédéraux, qui prévoient certaines déductions ou réductions compensatrices des taxes locales. Les seuls dont nous ayons à nous occuper ici sont la déduction prévue à la Section 23 du Revenue Act et la réduction égale aux contributions prélevées par les Etats en faveur de l'assurance-chômage. En vertu de la Section 23, les impôts prélevés par les Etats sont généralement déduits du revenu net imposable. D'autre part, les contributions prélevées par les Etats en faveur de l'assurance-chômage viennent en réduction de l'impôt prélevé par l'Etat fédéral en faveur de cette même assurance. Ceci mis à part, toute liberté est laissée aux diverses collectivités.

II. Du point de vue de la répartition géographique des taxes fédérales directes, la Constitution des Etats-Unis s'était montrée fort exigeante, si exigeante mên-

me qu'elle enlevait en fait à l'Etat fédéral la faculté de percevoir de telles taxes. L'article 1, Section 8, prévoyait que le montant des impôts directs prélevés par les Etats-Unis sur le territoire des Etats, devaient être proportionnels à la population de ces derniers : l'Etat fédéral n'eût pu, sous ce régime, prélever en fait qu'un impôt de capitalisation. Pour tourner cette restriction, l'impôt sur le revenu des sociétés en vigueur de 1862 à 1872, et celui qui fut institué en 1909, étaient présentés comme des droits d'accise. Ce n'était là qu'un palliatif dont l'efficacité dépendait de la bonne volonté de la Cour suprême. Aussi, le 16<sup>e</sup> amendement voté en février 1913 dispensa-t-il de la règle d'égalité les impôts sur le revenu, c'est-à-dire l'income tax. Désormais, les impôts sur le revenu peuvent être proportionnels, progressifs ou de toute autre nature encore, au gré du législateur. Ainsi se trouvent réglés en faveur du Congrès fédéral les problèmes que soulève dans l'Administration de l'impôt sur le revenu la décentralisation des autorités fiscales aux Etats-Unis.

III. La troisième question qui se pose dans l'exercice de la prérogative fiscale des Etats-Unis se pose également dans les Etats à forme non fédérale. Il s'agit de savoir dans quelle mesure la Constitution autorise la mise en application de taxes dont l'objet est moins d'accroître les revenus du Trésor que d'exercer une influence sur la production ou la répartition des richesses. Dans quelle mesure, aux Etats-Unis, l'impôt peut-il être un instrument d'intervention dans le domaine économique et social ? La question est complexe; elle a provoqué de nombreuses décisions

de la Cour Suprême et ces décisions ne sont pas entièrement concordantes. La Cour Suprême a souvent approuvé des impôts de but nettement extra-fiscal. Elle a décidé en général que le but extra-fiscal, qui s'ajoute au but normal de l'impôt, ne saurait invalider celui-ci. Elle a admis qu'il n'était pas en son pouvoir d'apprécier si l'exagération du taux de l'impôt était manifestement destinée à faire disparaître la matière imposable. Si même la Cour a parfois admis qu'un prélèvement perdait le caractère d'impôt pour revêtir celui d'une véritable pénalité sur une activité donnée, elle s'est retranchée derrière le fait que le Congrès, qui avait imposé cette taxe, avait le pouvoir légal de prohiber cette activité. En revanche, dans le cas de l'Agricultural Adjustment Act de 1933, elle a déclaré qu'une taxe était inconstitutionnelle qui avait pour objet de rendre effective une intervention qui dépassait en elle-même les droits du Congrès.

Dans l'état actuel de la jurisprudence, il est incontestable qu'avec un minimum de précaution, le législateur peut considérer qu'il a le droit d'exercer par le canal de l'impôt toutes les interventions économiques et sociales qui lui plaisent. Nous en trouverons des exemples dans la seconde partie de cet ouvrage.

## SECTION II. — PERSONNES IMPOSABLES.

La législation fiscale américaine se distingue de la législation française par la distinction très nette qu'elle établit entre les impôts sur les personnes physiques (individuals), et les impôts sur les sociétés de capi-

taux (corporations). Les sociétés de personnes (partnerships) sont, ainsi que nous l'avons dit, exemptes d'impôt spécial et leurs revenus sont traités comme s'ils étaient touchés directement, non par la société, mais par ses membres. Ajoutons seulement que le fait d'être constituée sous forme de partnership rend en certains Etats une entreprise imposable, toujours par l'intermédiaire de ses membres, à une taxe sur le « non incorporated business ».

Dans notre régime fiscal, au contraire, des impôts tels que l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et l'impôt sur les valeurs mobilières, frappent les sociétés commerciales parmi d'autres contribuables. Le même impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux atteint les sociétés de capitaux, les sociétés de personnes et les personnes physiques; l'application qui en est faite à l'une de ces catégories ne se distingue de l'autre que par des modalités de détail.

Aux Etats-Unis, au contraire, les impôts sur les sociétés de capitaux forment véritablement une catégorie à part, presque uniquement constituée, comme nous le verrons à la Section 3, par l'impôt sur le revenu des « corporations ». Cette distinction est un des caractères particuliers du droit anglo-saxon, puisqu'elle se retrouve dans le droit anglais. Elle provient sans doute de l'origine de la « corporation » en droit anglo-saxon. Nous allons, en précisant cette origine et en indiquant une définition exacte de la « corporation américaine », indiquer quelles sont les personnes morales soumises aux impôts qui font l'objet de la présente étude.

A l'origine du droit, le pouvoir de créer des per-

sonnes morales appartient au souverain et, en accordant son privilège à un groupement donné, le prince lui étend la jouissance des droits normalement réservés aux personnes physiques. Ainsi, d'après les théories du droit anglo-saxon, l'incorporation engendre la personne morale, alors que les théoriciens du droit français, qu'ils soient partisans de la « fiction », de la « réalité » ou de « l'affectation du patrimoine », inclinent plutôt à penser que la loi, lorsqu'elle reconnaît la personnalité morale à un groupement, entérine un fait accompli.

Dès lors, il est normal que les législations des deux races diffèrent dans l'étendue et dans la nature des droits qu'elles accordent aux sociétés. Dans les pays latins, la loi s'efforce d'assimiler autant que possible la personne morale à la personne physique, en même temps que la doctrine s'efforce d'expliquer la personnalité morale, tantôt par une « fiction » à l'image de la personnalité physique, tantôt par une « réalité » voisine de cette dernière. Dans les pays anglo-saxons, au contraire, les lois n'auront aucune peine à reconnaître aux personnes morales une nature particulière et à leur appliquer, en conséquence, un traitement particulier, puisqu'elles sont créées par un acte de souveraineté et que la main qui les crée peut étendre ou limiter leurs attributions.

Ces deux conceptions opposées reflètent très exactement la logique particulière aux deux civilisations : la civilisation latine ayant toujours tendance à rapprocher l'inconnu du connu et à étendre les règles et les doctrines existantes aux cas nouveaux, alors que la civilisation anglo-saxonne, plus soucieuse d'analyse

que de synthèse, n'hésite pas à construire de toute pièce la doctrine la mieux adaptée aux cas nouveaux qui se présentent. En droit anglo-saxon, le souci constant du précédent n'est que le moyen de lutter contre une tendance naturelle trop forte à juger « en équité ».

Ainsi, le droit anglo-saxon a toujours conservé, sans parfois s'en servir, un droit de regard sur les sociétés plus étendu que celui du droit français. En particulier, il leur a imposé un impôt sur le revenu spécial qui fera le principal objet de cette étude.

Nous allons voir, d'une part, quelles sont les personnes morales soumises à l'impôt sur les sociétés, et quelles sont les conséquences du régime spécial qui s'applique aux personnes morales.

I. Sont imposables à la taxe sur les sociétés :

« Toutes organisations créées pour exécuter une opération déterminée ou obtenir un certain résultat qui, comme une « corporation » proprement dite, subsistent quels que soient les changements qui interviennent dans la composition de leurs membres et dont les affaires sont conduites par un seul individu, un comité, un conseil ou tout autre groupe agissant en vertu d'un pouvoir représentatif. »

Tels sont les groupements visés par les textes instituant ou modifiant l'impôt sur le revenu des « corporations ». Toutefois, sont exemptés de l'impôt par une modification expresse de la loi (Section 101 du Revenue Act), un certain nombre d'organisations « incorporated », mais qui ont été jugées particulièrement intéressantes en raison de leur but philanthropique, agricole, social ou d'intérêt général. Citons en particulier :

a) Exonérations consenties en faveur de l'agriculture.

*Section 101.* — 1° Organisations agricoles et horticoles ;

11° Sociétés mutuelles d'assurance contre les calamités agricoles ;

12° Associations coopératives de fermiers en vue de la vente de leurs produits ;

13° Sociétés constituées dans le but de fournir aux précédentes des moyens de trésorerie.

b) Exonérations en faveur du commerce et de l'industrie.

*Section 101.* — 7° Chambres de commerce, groupements commerciaux, etc...

c) Exonérations à caractère social.

*Section 101.* — 6° Toutes sociétés et toutes organisations à caractère religieux, charitable, scientifique, littéraire ou éducatif ;

8° Liges et organisations constituées en vue de l'amélioration de l'hygiène sociale ;

9° Clubs de jeux et distractions ;

18° Sociétés et communautés religieuses.

d) Exonérations des institutions de prévoyance.

*Section 101.* — 2° Sociétés de secours mutuel n'ayant pas de capital « actions » ;

3° Société fraternelle pratiquant le système des loges dans l'intérêt exclusif de leurs membres ;

- 16° Caisse de prévoyance volontaire des employés ;
- 17° Organismes gérant des fonds de retraites pour les professeurs.

*e) Exemptions diverses.*

- Section 101. —* 5° Sociétés mutuelles constituées dans le but d'assurer à leurs membres des funérailles et une sépulture ;
- 4° Associations ayant pour but de consentir des prêts à la construction ;
  - 14° Sociétés dont le seul but est de recevoir, puis de distribuer intégralement des revenus exempts d'impôts ;
  - 15° Sociétés exemptes en vertu d'une loi spéciale.

En dehors de ces sociétés nommément exemptes, signalons enfin qu'échappent également au régime général des Sociétés de capitaux un certain nombre de sociétés pour lesquelles le Revenue Act a prévu un régime spécial : telles sont, par exemple, les banques et les compagnies d'assurance.

II. Voyons maintenant quelles sont les conséquences de l'institution d'un régime spécial relatif aux sociétés de capitaux et les différences qui en résultent entre la législation fiscale américaine et la législation française ?

En fait, ces différences sont beaucoup moins importantes qu'elles ne sembleraient devoir l'être au premier abord. Du moment que la loi américaine, comme la française, reconnaît la « personnalité » des sociétés

de capitaux, les principes de taxation concernant la personne imposable vont être à peu près les mêmes.

Ces principes sont les suivants :

1° Tout apport de capitaux fait à une société constitue un transfert et est passible d'un droit de mutation ;

2° Tout bénéfice réalisé par la société est imposable au nom de la société et non pas à celui de ses actionnaires ;

3° Tout bénéfice distribué aux actionnaires et celui-là seul est imposable au nom de ces actionnaires.

Le premier principe a très peu d'importance dans la législation américaine, en raison du faible développement des droits de mutation. En réalité, les seuls impôts notables appartenant à cette catégorie sont les droits de succession et de donation et il n'y a rien de comparable à nos droits d'apports. Tout au plus peut-on citer un droit *fédéral de timbre* sur des émissions de capitaux, droit très faible dont le tarif est de 10 c/ par \$ 100 de la valeur nominale du titre.

Le second principe se retrouve également en France et y possède à peu près la même signification. Les sociétés françaises elles aussi sont soumises à un régime différent des individus, puisqu'elles ne paient pas l'impôt général sur le revenu.

Aussi, les sociétés de capitaux français peuvent, au même titre que les sociétés américaines, servir à leurs actionnaires à éviter le tarif progressif de l'impôt général sur le revenu ou de la surtaxe. Les actionnaires peuvent, en laissant les bénéfices réalisés dans la société, les réinvestir automatiquement à l'abri de l'impôt le plus lourd. La société devient dans les deux

législations un instrument d'épargne et d'évasion fiscale à la fois.

Mais, alors que cet inconvénient a paru assez mince en droit français, en raison sans doute de la multiplicité des taxes d'enregistrement qui font de la société anonyme une caisse d'épargne assez onéreuse, il s'est révélé dans toute son ampleur aux Etats-Unis, par suite du petit nombre de taxes qui pèsent sur les « corporations ». Aussi, tous les efforts du législateur, dès l'institution de l'impôt sur le revenu des sociétés, ont-ils eu pour objet de barrer cette voie d'évasion fiscale. Les procédés qu'il a employés pour y parvenir feront l'objet de notre Partie II. Disons seulement que ces inconvénients ont été si loin que certains auteurs ont proposé de dépouiller les sociétés de capitaux de leur personnalité morale et d'imposer leurs actionnaires au prorata des bénéfices réalisés, qu'ils fussent distribués ou mis en réserve.

Ainsi donc, la divergence fondamentale des deux législations est-elle plus importante que réelle. Les conséquences tirées de principes différents — l'identité de taxation pour une même nature de revenu en France, identité de taxation pour une même nature de personne en Amérique — sont assez semblables. Nous ne nous étonnerons pas si nous songeons que le droit français s'est écarté de son principe initial et contient une disposition assez analogue à celle du droit anglo-saxon : toutes les sociétés constituées sous la forme anonyme sont considérées par la loi française comme des sociétés commerciales et sont assujetties à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, même si leur activité n'a rien de commun avec une industrie ou un commerce.

La seule différence qui subsiste entre les deux droits tient dans une question de mots. Quand un Français veut couvrir tout le champ de l'impôt sur le revenu, il doit citer les impôts cédulaires et l'impôt général; quand un Américain veut faire de même, il cite l'impôt sur les « corporations » et l'impôt sur les individus. Et comme toujours lorsque les termes ne sont pas superposables, des confusions peuvent se produire. Ainsi, dans l'accord de 1932 sur les double-impositions, accord dont nous aurons à reparler en troisième partie, on a cru bien faire en traduisant « corporation » par « société », alors qu'il eût fallu écrire sociétés de capitaux. Les sociétés françaises de personnes ont cru qu'elles étaient couvertes par les mesures prises dans cet accord au sujet des « corporations », alors qu'elles ne l'étaient point. Cet inconvénient ne se serait pas produit si les juristes des deux nations avaient l'habitude de diviser l'impôt sur le revenu d'après le même critérium.

### SECTION III. — LA MATIÈRE IMPOSABLE.

Ayant défini l'autorité fiscale et la personne imposable, nous allons aborder l'étude de la matière imposable, c'est-à-dire de l'impôt lui-même. Laissant volontairement de côté les questions de recouvrement, qui sont purement d'organisation administrative, nous nous bornerons à l'étude des questions d'assiette, qui sont l'essence d'un ouvrage proprement fiscal.

Ici, plusieurs plans d'étude peuvent s'offrir à nous. Le système le plus commode, lorsque l'on étudie le

régime fiscal des sociétés en droit français, consiste à partir de la définition même du contrat des sociétés, « mise en commun de certains biens pour en tirer des bénéfices » et de suivre les diverses opérations qui se produisent dans la vie de la société : origine des biens de la société : apports, émissions des titres, changements de mains de ceux-ci; exercice de l'activité sociale : impôt sur les biens possédés par la société, impôts sur le bénéfice réalisé ou épargné; terme de l'activité sociale : impôt sur le bénéfice distribué, droits de liquidation.

Mais, un tel plan n'est commode qu'en raison de la grande complexité du droit français et du nombre des impôts frappant les sociétés ; il nous permet en effet de décrire successivement les droits d'apport, de timbre sur les valeurs mobilières, de transmission et de transfert, les impôts sur les opérations de bourse, les impôts fonciers, les patentes, les impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières et sur les distributions de capital, les droits de partage.

Si nous indiquons ce plan ici, c'est seulement pour rappeler que du grand nombre de taxes que nous venons d'indiquer, la plupart n'existent pas, ou n'existent qu'à l'état embryonnaire en droit américain. Une seule, l'impôt sur le revenu, mérite une étude détaillée.

Nous avons vu que le droit d'apport consistait en un simple droit de timbre de 10 c. par \$ 100 de la valeur nominale des actions et des obligations. Ensuite, faible droit de transfert de 4 c. par \$ 100 de la valeur nominale des titres, ou fraction de \$ 100.

Si les titres sont dépourvus de valeur nominale, la taxe sur les émissions est de 10 c. par \$ 100 de la valeur effective. Si la valeur effective est inférieure à \$ 100 par action, la taxe est de 2 c. par \$ 20 ou fraction de \$ 20 pour le droit de timbre sur les émissions.

Le droit de transfert des titres dépourvus de valeur nominale est de 4 c. si le prix de vente est supérieur à \$ 20 et de 5 c. s'il lui est inférieur. Cette dernière disposition, légèrement paradoxale, est destinée à décourager les transactions sur les plus petites coupures.

A ces droits de timbre s'ajoutent au Stock Exchange de New-York une taxe imposée par l'Etat de New-York qui s'élève à 3 c. par action vendue valant moins de \$ 20 et de 4 c. par action dont le prix de vente est supérieur à \$ 20.

En ce qui concerne l'exercice des sociétés, les « property taxes » ne diffèrent pas des impôts de même nature portant sur les personnes physiques. Les patentes en vigueur en France sont remplacées par des « franchise » ou « license taxes ».

L'impôt vraiment important est l'impôt sur le revenu des « corporations ». Ajoutons la « capital stock tax », les diverses taxes sur les bénéfices non distribués, les taxes des assurances sociales et les processing taxes, qui sont les accessoires de l'impôt sur le revenu et dont les plus importantes trouveront leur place dans l'étude particulière que nous ferons de ce dernier.

Enfin, au terme de l'activité sociale se retrouve l'impôt sur le revenu, revenu des personnes physiques cette fois, « normal tax » et « surtax ».

Tel qu'il se présente à nous, le régime fiscal des

sociétés américaines est donc plus brutal et moins ingénieux que le système français : l'élévation des taux le rend difficilement supportable dès que le Trésor en veut augmenter le rendement et sans doute des modifications pourraient lui être apportées dans le sens d'une diversification plus accentuée, dont notre législation de l'enregistrement pourrait peut-être donner un intéressant exemple.

Quoi qu'il en soit, à l'heure actuelle, seul compte en fait l'impôt sur le revenu. C'est donc à lui que se bornera notre étude. Pour commencer, il nous faudra définir le « revenu imposable ». Ici paraîtra l'extension particulière donnée par la doctrine et la jurisprudence américaine à la notion de revenu. Cette première partie sera consacrée à l'examen d'une législation uniquement destinée à procurer au Trésor des ressources aussi abondantes que possible.

La notion de justice dans l'impôt sur le revenu des sociétés fera l'objet de la seconde partie. Nous verrons comment les administrations fiscales et le Congrès, pour lutter d'abord contre la fraude et ensuite dans un but d'intervention économique, ont été conduits à compliquer et à compléter l'impôt sur le revenu des sociétés; comment ces autorités ont cherché à réaliser l'égalité des contribuables devant l'impôt et aussi dans une certaine mesure la redistribution des fortunes et l'égalité par l'impôt.

Enfin, dans une troisième partie consacrée au principe de territorialité et au régime des sociétés étrangères, nous verrons comment la souveraineté fiscale d'un Etat s'est heurtée à la souveraineté des autres nations; comment, après avoir involontairement favo-

risé diverses catégories d'étrangers, le législateur américain a prétendu les surimposer par rapport à ses concitoyens, puis a été obligé de composer avec les autres souverains. Ainsi, nous aurons examiné une seconde face du problème de l'égalité devant l'impôt : l'égalité dans ses rapports avec le principe de territorialité.

---



**PREMIÈRE PARTIE**

**La taxe normale  
sur les Sociétés de capitaux**



## INTRODUCTION

Avant d'aborder l'étude du revenu, il nous faut indiquer combien cette étude est difficile, portant sur une législation encore jeune et qui ne repose sur aucun principe général, où toute disposition jurisprudentielle s'inspire de précédents eux-mêmes très discutables et soumis à l'évolution que leur impose l'opinion très flottante de la Cour suprême. Afin de fixer dans la mesure du possible le sort du contribuable, le législateur s'est efforcé d'inclure peu à peu dans les « Revenue Act » les décisions antérieures de la jurisprudence. Toutefois, de grandes incertitudes subsistent encore dans l'application de chaque article du « Revenue Act ».

Aussi, dans l'étude à laquelle nous allons nous livrer nous servirons-nous de chaque disposition positive de la loi plutôt comme *titre de rubrique* que comme *base de discussion*. A l'intérieur de chaque rubrique, nous essaierons de dégager des principes théoriques et pratiques en nous aidant des décisions de la Cour suprême et des ouvrages des écrivains spécialisés.

Nous indiquerons d'abord qu'il n'existe guère aux Etats-Unis de « théorie du revenu » officielle. Plus exactement, il en existe un certain nombre ayant pour auteurs des économistes, et aucune dont s'inspirent directement les autorités législatives, administratives ou judiciaires.

Ces dernières en particulier se sont refusées à établir des principes généraux en la matière. Comme l'a dit l'une d'elle<sup>1</sup>, « il n'y a rien à gagner à la discussion de définitions juridiques ». Par une habitude coutumière aux esprits anglo-saxons, les cours de justice ont pris leur décision dans chaque cas d'espèces, en se fondant sur les précédents rencontrés dans des cas analogues et sans référence à des principes généraux. Toutefois, nous verrons qu'elles sont arrivées à une définition assez simple<sup>2</sup> qui tient compte de la plupart des éléments du problème, mais qui n'est pas assez compréhensive pour servir de base aux décisions ultérieures et qui doit être analysée en tenant compte des nombreuses espèces jugées depuis 1920.

L'absence de théorie générale du revenu dans le droit anglo-saxon ne doit pas étonner les Français. En France, en effet, il n'existe non plus aucune théorie de ce genre et si l'administration française a tendance à faire prévaloir la thèse du bilan chaque fois que celle-ci lui paraît avantageuse on ne saurait affirmer que le législateur, ni les tribunaux aient adopté cette thèse sans restriction<sup>3</sup>, et avec une rigueur comparable à celle que l'on rencontre dans certains pays de l'Europe centrale par exemple.

La définition jurisprudentielle du revenu aux Etats-Unis s'inscrit entre les deux théories extrêmes imaginées par les économistes. Ces deux théories, qui ont

1. M. Justice Holmes, dans *U. S. v. Kirby Lumber Co.*, 2840 S. 1 52 sup. Ct. 4 (1931).

2. *Eisner v. Macomber*. 252 U. S. 189, 40 sup. Ct. 189 (1920).

3. Voir sur ce point Allix et Lecerclé : *L'impôt sur le revenu* (Rousseau et Cie éditeurs), 1926, tome I, page 350 et suiv. et *Supplément* 1930, p. 195 et suiv.

respectivement pour auteur Irving Fisher et Robert Murray Haig, sont les suivantes : D'après Irving Fisher, le revenu est la « valeur d'un certain flux de service ». D'après R. M. Haig, la « valeur en monnaie de l'accroissement net de pouvoir économique intervenu entre deux dates données ».

La seconde définition diffère de la première en ceci qu'elle inclut dans la définition du revenu les épargnes et les gains en capital qu'en exclut la rivale.

La Cour suprême de son côté se rapproche de R. M. Haig en comprenant éventuellement les gains en capital et pour les sociétés les épargnes (réserves) dans le revenu, mais elle en diffère en exigeant de ces gains et réserves une condition de réalisation à défaut de laquelle ils ne sauraient être compris dans le revenu. Elle admet qu'un gain ne peut être considéré comme un revenu que s'il est dans une certaine mesure séparé du capital. Tel est le sens de la définition posée dans l'espèce Eisner contre Macomber en 1920.

« Le revenu peut être défini comme le gain *provenant* du capital, du travail, ou des deux à la fois. Il est bien entendu que cette définition comprend les profits réalisés par une vente ou une novation des avoirs en capital ».

Je traduis « *conversion* » par « novation », qui me semble le terme le plus général, bien qu'il ne s'applique en Français qu'à des créances et qu'il puisse s'agir de toute autre chose qu'une créance.

Cette définition est trop vague pour pouvoir être d'un grand secours pratique. Elle a pour intérêt essentiel *d'indiquer* les deux grands caractères du revenu aux Etats-Unis. Les gains en capital en font partie. Le

revenu pour être considéré comme tel doit s'être, à un moment quelconque, séparé d'un capital, soit qu'il y ait eu un paiement ou une vente ou une autre opération analogue.

Avant de préciser cette définition en procédant à une analyse de la nature de revenu, remarquons avec M. Roswell Magill <sup>1</sup> que la conception du revenu que nous venons d'indiquer satisfait à la fois l'administrateur et le contribuable. Ce dernier en effet se refuserait à admettre que deux individus subissant un accroissement de richesse égal, mais dont l'un réinvestit son capital alors que l'autre le dépense, ne fussent pas également imposés. De même il ne consentirait pas à payer un impôt sur un accroissement de fortune purement hypothétique et qui résulterait par exemple d'évaluation de ses biens faite par l'administration à deux époques différentes. Il est une conception moyenne de l'idée de richesse qui exige une certaine imposition de gains en capital. La même conception se refuse à assimiler *tous* les gains en capital à un revenu, à admettre par conséquent dans toute son étendue la définition présentée par R. M. Haig et à se laisser imposer en vertu d'une évaluation de son capital.

L'administration elle-même trouverait beaucoup de difficulté à effectuer de telles évaluations et elle préfère de beaucoup appliquer une conception du revenu tenant compte de l'idée de « réalisation », c'est-à-dire de faits matériels qu'elle est généralement mieux en mesure de connaître et d'apprécier.

Ayant ainsi pris connaissance de l'extension et des

1. « Taxable income ».

limites que reçoit aux Etats-Unis la notion générale de « revenu », nous allons être à même de nous livrer à une analyse de cette notion au cours de laquelle nous préciserons, en nous référant au *dernier Revenue Act en vigueur* (1938) et à la jurisprudence de la Cour suprême, le contenu de ces divers éléments.

Avant d'aborder cependant l'analyse de la notion de revenu et de sa compréhension, nous voudrions dans un premier chapitre examiner la notion de revenu dans le temps, c'est-à-dire les règles de rattachement des revenus dans une période imposable déterminée.

Puis, nous examinerons successivement les notions de revenu brut, de revenu net et de revenu net imposable en autant de chapitres différents.

---

## CHAPITRE PREMIER

### LA PÉRIODE IMPOSABLE

---

Le principe le plus général qui détermine l'étendue de la période imposable et les opérations qui doivent y être comprises figurent à la Section 41 du Revenue Act.

« Le revenu net est calculé sur la base de la période comptable annuelle du contribuable (année fiscale ou année du calendrier, suivant le cas), en accord avec la méthode comptable normalement employée dans la tenue des livres dudit contribuable ».

Laissons de côté les autres dispositions de la Section 41, qui concernent les contribuables ne tenant pas de comptabilité et qui par conséquent n'intéressent pas en général les sociétés de capitaux.

La Section 41, en tant qu'elle vise les sociétés de capitaux, contient deux dispositions essentielles, l'une vise la durée de la période imposable ; l'autre les opérations entrant dans cette période.

1° *Détermination de la période imposable.* — C'est ou l'année du calendrier grégorien ou une « année fiscale », c'est-à-dire « une période comptable quelconque de 12 mois se terminant au dernier jour d'un

mois autre que le mois de décembre. » (Section 48 B).

Le choix de la période comptable est-il entièrement laissé au contribuable ? A l'origine de la société ou au moment où la taxe a été établie, c'est-à-dire en tout cas dans la première déclaration, oui. Mais ensuite, le contribuable ne peut plus changer de son plein gré la période imposable. Il ne peut le faire que moyennant une autorisation reçue du Commissaire du Revenu Intérieur et qui *peut* être délivrée sur demande faite « trente jours avant l'expiration de la période nouvelle qu'il propose d'adopter ».

La loi ne prévoyant pas de période imposable plus longue que 12 mois, la demande à laquelle il vient d'être fait allusion devra toujours être faite avant le 31 décembre de l'année grégorienne au cours de laquelle la période proposée se termine.

La période de moins de 12 mois destinée à faire transition entre l'ancienne et la nouvelle doit faire l'objet d'une déclaration séparée. L'impôt afférent à cette période est établi sur la base du revenu déclaré à part <sup>1</sup>.

Le système établi pour déterminer la période imposable est plus sévère qu'en France. L'Administration a un contrôle préventif sur les changements de période imposable, alors qu'en France, elle peut seulement faire tomber le changement adopté par le contribuable si elle fait la preuve d'une tentative de fraude.

1. Il n'en est pas de même pour les individus. En ce qui les concerne, le revenu est rapporté à une année entière; ils supportent ainsi la progressivité du taux de la surtaxe.

2° *Opérations prises en compte au cours de la période imposable.* — C'est la question de l'exercice ou de la gestion. Le contribuable est-il libre de choisir entre la déclaration des revenus effectivement encaissés et des dépenses effectivement faites, et celle des droits et des charges afférents à la période considérée ? En principe, le contribuable est libre : la méthode adoptée par le fisc sera celle que suit le contribuable (Section 41 précitée). Toutefois, d'après les circulaires de la Trésorerie (Reg. 86, art. 41-2), la méthode de l'exercice est exigée de tous les contribuables qui ont à se livrer à un inventaire pour la détermination de leur revenu. Ce cas étant celui de la majorité des sociétés (à l'exclusion de celles qui se bornent à vendre des « services »), nous effleurons seulement les règles adoptées dans l'application de la « gestion » et consacrerons quelques développements aux difficultés soulevées par les comptes d'« exercice ».

a) *Gestion.* « Cash basis ». — Les comptes de gestion ont pour eux un avantage : ils ne font apparaître que des revenus ou des dépenses « réalisés », puisqu'ils ne tiennent compte que des entrées ou des sorties de fonds. Ainsi est-il rare que naissent des difficultés sur le point de savoir si un revenu figurant dans une comptabilité de gestion est bien effectivement un revenu du point de vue de l'Administration fiscale ou si inversement un gain qui n'y figure pas doit y être introduit dans le calcul des bases d'imposition.

Si simples que soient les règles de la « gestion », indiquons cependant les principales.

Pour les espèces entrées en caisse, pas de difficulté : la période imposable correspondante est celle au cours de laquelle l'entrée a été effectuée.

Toutefois, les Cours de justice n'exigent pas qu'un article soit entré sous forme d'espèces pour que l'entrée figure dans la période imposable. « Si le contribuable a la faculté d'obtenir cet article sous forme d'espèce au moment où il le désire. Si, par suite d'un accord, quelques-unes de ses obligations sont déchargées par un paiement qui ne lui est pas fait directement. S'il reçoit un effet de commerce équivalent à du numéraire, il est considéré comme ayant reçu un revenu »<sup>1</sup>.

Telles sont les extensions apportées par les Cours à la notion de « revenu en espèces » dans les comptes de gestion. Elles sont en harmonie avec les pratiques normales du commerce. L'Administration leur reproche de n'en recevoir aucun recours contre les sociétés qui cherchent à payer moins d'impôts en effectuant leurs rentrées de fonds au cours d'années où elles ont essuyé des pertes ou contre des sociétés qui ont reçu avant la création de l'impôt des sommes qui, avec d'autres méthodes de comptabilité, leur eussent été soumises (des primes d'émission, par exemple, comme nous le verrons tout à l'heure).

Les Cours ont bien essayé dans certains cas particuliers de tourner la difficulté et d'imposer le contribuable en vertu des principes selon lesquels « on ne peut se créer un titre à soi-même » ou « se prévaloir

1. R. Magill, *Taxable Income*, p. 161. — Voir à la suite quelques espèces très délicates.

d'une faute que l'on a commise ». Mais alors l'application de la gestion devient plus difficile et plus hasardeuse encore que celle de l'exercice. On conçoit que dans les cas sujets à controverse, l'Administration ait préféré le second système.

*L'« Exercice » (accrual basis).* — La définition de l'exercice est aux Etats-Unis comme en France, l'« ensemble des droits et des charges afférents à une même année ». On connaît les difficultés qui sont nées en France de l'application de la règle de l'exercice dans la comptabilité publique et la latitude qu'elle laisse aux Administrations de faire passer les dépenses d'un budget à l'autre. Les mêmes difficultés se rencontrent dans l'application de l'exercice par les contribuables. D'une manière générale, il est plus facile de dire que les droits ou charges « naissent » ou sont « afférents » à une période donnée, que de déterminer la période au cours de laquelle ils naissent ou à laquelle ils sont « afférents ». Les droits et charges sont souvent une création continue et leur attribution à une période déterminée est sujette à quelque incertitude que la Trésorerie et le contribuable s'efforcent d'utiliser chacun à leur avantage. Ainsi le contribuable cherche à rattacher le revenu à l'exercice au cours duquel le tarif des impôts est le plus faible, ou si possible, à une période sur laquelle les droits du Trésor sont éteints. En revanche, l'Administration entend attribuer les ressources du contribuable à un exercice au titre duquel elle peut encore agir et si possible, à l'exercice frappé par les tarifs fiscaux les plus élevés. On conçoit que les contestations qui surgissent de ces intentions op-

posées soient particulièrement vives et fréquentes, à une époque où la législation fiscale est aussi souvent modifiée qu'aujourd'hui.

Aussi de divers côtés des vœux se sont-ils élevés pour que soient fixées par la loi des règles de rattachement des recettes et des dépenses d'un contribuable à un exercice donné. Jusqu'ici, de telles règles législatives sont encore rares et la difficulté est d'en édicter de nouvelles qui se rapprochent assez des pratiques commerciales courantes pour ne pas obliger la société à tenir une double comptabilité.

Examinons donc les règles de rattachement qui se dégagent des espèces jugées en la matière ou qui reposent sur des dispositions légales positives.

L'application de la règle d'exercice ne donne pas lieu à des difficultés d'application tant que l'origine du droit ou de l'obligation est exactement déterminée.

Ainsi un paiement reçu en 1937 en exécution d'une recette engagée en 1936 figurera parmi les recettes de l'exercice 1936. Un dividende mis en distribution en 1936 et payé effectivement en 1937 viendra décroître le revenu comptable de l'exercice 1936. Si des marchandises sont vendues à un individu solvable en 1936 et que le prix en est porté à son compte en 1937, ce prix figure parmi les recettes de 1936, même si l'acheteur tombe en faillite avant d'avoir pu s'être acquitté de sa dette. Une erreur relevée en 1937 dans un compte débiteur arrêté en 1936 devra être rétablie à la charge de l'exercice 1936.

L'application de la présente méthode comptable devient plus difficile quand l'origine du droit est incertaine. La difficulté se présente quand la recette inté-

resse plusieurs exercices, quand sa liquidation est suspendue en l'attente d'une décision judiciaire, et enfin, quand elle provient d'une transaction pour laquelle des versements par terme ont été stipulés.

Dans ces divers cas, la jurisprudence a parfois tendance à rapprocher l'exercice de la gestion afin d'éviter des résultats trop choquants, de s'opposer à l'évasion fiscale ou de faciliter la tâche de l'Administration.

*Recettes dont l'origine juridique est répartie entre plusieurs exercices* <sup>1</sup>. — Les espèces jugées en la matière concernent des sociétés ayant reçu en une fois des sommes en compensation de charges encourues pendant une période de plusieurs exercices passés, ou en rémunération de services à rendre pendant une période de plusieurs exercices à venir. Des jugements sont également intervenus dans le cas de sociétés répartissant entre les divers exercices au cours desquels leurs obligations doivent être amorties, la prime d'émission <sup>2</sup> ou de remboursement de ces obligations.

Dans tous ces cas, la Cour suprême a admis l'application de la règle de l'exercice et la répartition des recettes au prorata des charges encourues au cours des divers exercices, tant qu'un lien suffisant a pu être établi entre chaque portion de la recette et chaque exercice de la période considérée.

Ce lien est établi quand les services rendus ou les

1. Pour plus de clarté, nous n'envisageons ici que les recettes, mais les mêmes raisonnements se sont appliqués à des dépenses ou à des charges déductibles (Cf. Ch. V).

2. A l'inverse de la pratique française, les obligations émises aux Etats-Unis comportent parfois une prime d'émission au profit de la société.

charges encourues l'ont été effectivement pendant un exercice donné. S'il ne l'est pas, la Cour suprême estime que la somme reçue doit figurer parmi les recettes de l'exercice au cours duquel la dépense correspondante a été engagée par le cocontractant.

En ce qui concerne les primes d'émission ou de remboursement, la Cour en a admis la répartition proportionnelle dans le cas des obligations émises après le 1<sup>er</sup> mars 1913 ; en revanche, elle a jugé, solution favorable au contribuable, que les primes reçues sur des obligations émises avant le 16<sup>e</sup> Amendement et l'établissement de l'impôt sur le revenu, devraient être portées en comptabilité au cours de l'année d'émission et par conséquent, n'être pas frappées de l'impôt sur le revenu.

*Recettes en attente de liquidation judiciaire.* — Ici plusieurs règles de rattachement sont possibles. La recette peut appartenir à l'exercice au cours duquel elle a été faite, à celui au cours duquel la dépense correspondante a été engagée, ou encore à l'exercice où la liquidation est effectuée par autorité de justice. Le choix se présente quand la liquidation intervient après un paiement. Ici la solution générale nous a paru impossible à dégager, les Cours ayant des décisions difficilement conciliables.

Notons seulement que l'exercice chargé de la recette qui, d'après la règle de l'exercice pur, devrait être celui de l'engagement, a été, en raison des décisions judiciaires, parfois celui de la liquidation si celle-ci est postérieure au paiement, et généralement celui de la liquidation et du paiement si ces deux événements sont contemporains.

*Transactions réglées par paiements à terme ou par termes.* — Dans les cas des paiements à terme, les Cours ont généralement jugé que la recette devait être attribuée à l'exercice au cours duquel le titre engageant au paiement est rédigé. Toutefois, elles ont admis que la recette pouvait être considérée comme afférente à l'exercice où l'accord de volonté est intervenu, si certaines conditions supplémentaires sont réalisées : si, par exemple, l'acheteur est entré en possession ou si le titre a été délivré « in escrow »<sup>1</sup>.

En vertu des « Treasury Regulations », (Reg. 86. Art. 42 - 4) le vendeur à long terme peut reporter la prise en compte de sa créance jusqu'à l'époque où les biens sont acceptés par l'acquéreur, si ce vendeur choisit de suivre cette méthode constamment.

Enfin, en ce qui concerne les ventes à tempérament, les règlements de la Trésorerie n'ont pas été acceptés par la Cour Suprême. Aussi, le Congrès a-t-il dû les inscrire dans la loi. Ils consacrent le principe de l'« exercice ».

Signalons pour terminer que, sauf certaines exceptions, que nous étudierons en leur temps, les règles affectant des déductions à une période imposable déterminée, sont les mêmes que celles que nous venons d'exposer sur l'affectation des revenus eux-mêmes. Tel est le principe posé par la Section 43 du Revenue Act. Il en résulte parfois cette conséquence paradoxale que les déductions peuvent être comprises dans une période imposable différente de celle des revenus auxquels elles se rapportent. Les ouvrages américains

1. Titre délivré « in escrow ». Il s'agit d'une sorte de consignation de nature très formaliste.

citent, à cet égard, les faits suivants : un avoué paie son clerc pour un travail fourni au cours de l'année « a » ; il déduit par conséquent ce salaire du revenu afférent à l'année « a ». Mais il peut se trouver qu'il n'encaisse les honoraires qui lui sont dus à lui-même pour le travail exécuté dans l'année « a » qu'au cours de l'année « b ». S'il tient des comptes de gestion, ces honoraires figurent parmi les recettes de l'année « b » différente de celle à laquelle sera portée la déduction du salaire du clerc, déduction cependant relative à la même opération dont est né le droit aux honoraires. Dans une hypothèse un peu plus compliquée, en supposant par exemple que le droit aux honoraires ait fait l'objet d'un litige ultérieurement réglé, la même situation peut se présenter dans le cas où les comptes sont tenus par exercice.

---

## CHAPITRE II

### LE REVENU BRUT

---

La définition du revenu brut est donnée en ces termes par la Section 22 du Revenue Act.

*Sec. 22. — Gross income.      Revenu brut.*  
*me.*

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>a) General definition.</i><br/>— « Gross income » includes gains, profits, and or compensation for personal service, of whatever kind and in whatever form paid, or from professions, vocations, trades, businesses, commerce, or sales, or dealings in property, whether real or personal, growing out of the ownership or use of or interest in such property; also from interest, rent, divi-</p> | <p><i>a) Définition générale.</i><br/>— Le revenu brut comprend les gains, profits et revenus provenant de salaires, rémunérations, ou compensations pour services personnels, de toute nature, et sous quelque forme que ce soit; de l'exercice des professions, métiers, commerces, industries; des ventes d'opérations immobilières et mobilières, soit en raison de la propriété ou de l'usage des biens mobi-</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

dends, securities, or the transaction of any business carried on for gain or profit, or gain or profits and income derived from any source whatever. In the case of Presidents of the United States and judges of courts of the United States taking office after June 6, 1932, the compensation received as such shall be included in gross income; and all Acts fixing the compensations of such Presidents and judges are hereby amended accordingly.

liers ou immobiliers ou d'un intérêt dans la propriété de tels biens, d'intérêts, rentes, dividendes, actions; des transactions de toutes sortes, entreprises en vue d'un gain ou d'un profit; des gains, des profits, et des revenus dérivant de quelque source que ce soit, etc... (La suite n'intéresse pas les sociétés).

Cette définition du revenu brut est très large et très peu satisfaisante. Le législateur semble l'avoir volontairement laissée dans le vague pour deux raisons. Il lui a paru, d'une part, que la notion en était simple à concevoir, et que, d'autre part, il était de l'intérêt du Trésor de l'étendre autant que possible. Le législateur devait viser comme revenu brut tout ce dont le 16<sup>e</sup> Amendement de la Constitution lui permettait de disposer; et ce 16<sup>e</sup> Amendement autorise les impôts levés sur les revenus « de quelque source qu'ils dérivent ». Le Congrès ne pouvant étendre cette définition du revenu n'a pas beaucoup essayé de la préciser de peur de la restreindre involontairement.

Le juge heureusement a défini plus nettement le revenu brut : nous avons vu que sa définition exigeait la *réalisation* d'un profit dérivant du travail, du capital, ou des deux à la fois, que ce profit soit renouvelable ou non, qu'il constitue un revenu au sens strict ou un gain en capital. Nous arrivons ainsi à une définition assez voisine de celle que l'Administration en France a réussi à faire triompher sous le nom de « théorie du bilan ».

Rappelons qu'au nom de cette théorie, l'Administration française des Contributions directes n'impose pas seulement au titre des Bénéfices Industriels et Commerciaux les bénéfices réalisés *dans* l'exercice de la profession, dits bénéfices du compte d'exploitation — mais aussi les bénéfices réalisés à la suite de toutes opérations exécutées *en cours* ou en fin d'exercice de l'activité sociale, c'est-à-dire tous les autres produits du bilan.

Le schéma que nous venons d'indiquer nous donnera un plan commode pour l'étude du revenu brut et nous permettra de décomposer en leurs deux catégories principales les éléments composant le revenu brut.

Bien que la législation américaine impose au même titre les revenus proprement dits et les gains en capital, nous établirons une distinction entre ces deux éléments afin de mieux faire comprendre dans quelles conditions les seconds sont taxés.

La première section de ce chapitre sera ainsi consacrée aux revenus proprement dits; la seconde aux gains en capital; dans une troisième section enfin, nous verrons les éléments exclus du revenu brut :

premier acheminement vers le revenu net qui fera l'objet du prochain chapitre.

## SECTION I. — LES REVENUS PROPREMENT DITS.

Une analyse des revenus proprement dits en tant qu'éléments du revenu brut ne saurait prêter à de larges développements ni en ce qui concerne les conditions d'imposition, ni en ce qui concerne les méthodes d'évaluation.

Sur le premier point, en effet, la jurisprudence américaine n'a pas cherché à restreindre ni à préciser la notion de revenu brut telle qu'elle a été définie par le législateur dans les termes que nous avons cités.

De même que la jurisprudence française, depuis l'adoption par le législateur de la thèse du bilan, la jurisprudence américaine considère que tous les revenus d'une société doivent être imposés au même titre, qu'ils proviennent de son activité professionnelle ou qu'ils découlent d'opérations accidentelles.

Ainsi figurent parmi les revenus bruts, non seulement les sommes constituant le solde du compte d'exploitation, mais aussi le produit de tous les autres postes du bilan; seront imposés aussi bien les bénéfices provenant de la revente des marchandises, que les primes, commissions, courtages encaissés par la Société, les intérêts et les dividendes qu'elle perçoit, les loyers qu'elle touche et tous autres revenus accidentels si éloignés soient-ils de son objet principal.

Nous verrons par la suite les atténuations apportées

à ce principe. Pour le moment, nous ne pouvons préciser davantage la notion du revenu proprement dit. Tout revenu sera considéré comme réalisé et sera taxé qui apparaît dans la comptabilité de la Société.

C'est d'après la comptabilité de la société que sera déterminé le montant des revenus, qui sera pris en compte pour le calcul de l'impôt. Pour les sociétés qui effectuent des achats pour revendre, des règles complémentaires ont été édictées pour l'évaluation des stocks. Des méthodes employées pour cette évaluation dépendra, en effet, l'importance du bénéfice et il importe que l'arbitraire en soit banni dans la mesure du possible.

Les instructions publiées par la Trésorerie ont posé, à cet égard, les règles suivantes :

Si la production, la manufacture, l'achat et la vente constituent un facteur productif de revenu dans l'exploitation d'une entreprise ou d'un commerce, l'inventaire des marchandises en stock doit être dressé au début et à la fin de chaque période imposable. L'évaluation peut être faite, soit : *a*) au prix coûtant ; soit *b*) au prix coûtant ou au prix du marché, suivant celui qui est le moins élevé. Les contribuables ont été autorisés à choisir entre *a* et *b* lors de leurs inventaires de 1920. La base adoptée pour cette année ou toute année subséquente devient obligatoire et ne peut plus être changée sans la permission du commissaire du Revenu intérieur. Les demandes concernant le changement des bases d'inventaire doivent être faites par écrit au commissaire, 90 jours avant le début de l'année imposable pour laquelle ce changement est désiré. Mention de la méthode d'évaluation doit en

outre être faite dans la déclaration et toute différence avec l'inventaire effectif expliquée.

## SECTION II. — LES GAINS EN CAPITAL.

L'imposition des gains en capital est dans la législation américaine aussi ancienne que l'impôt sur le revenu lui-même. Dès 1913, les bénéfices réalisés à la vente d'actifs quelconques, et particulièrement des valeurs de bourse, ont été inclus dans le revenu net imposable à l'income tax. Ce régime est en harmonie avec le développement de la richesse aux Etats-Unis et avec les habitudes de la population. Dans un pays neuf où les capitaux s'accroissent très rapidement et où les individus n'ont pas l'habitude séculaire de l'épargne, il est naturel que l'Etat cherche à tirer un profit direct de cet accroissement; son point de vue est nécessairement différent de celui des pays anciens où l'accroissement des richesses provient surtout de la capitalisation des intérêts et de l'accumulation des épargnes.

Dans ces conditions, le principe même de l'imposition des gains en capital n'a-t-il jamais soulevé d'objections sérieuses. Au reste, le rendement élevé de cette taxe en rendrait la suppression impossible dans les circonstances actuelles. D'après M. Roswell Magill, les sommes perçues au titre de l'income tax portant sur les gains en capital, s'élèvent à \$ 1.415.328.000 pour les dix exercices 1927-1936, soit en moyenne \$ 141.533.000 par an. D'autre part, le rendement total a été de \$ 6.802.751.000; soit, en moyenne \$ 680.275.000

par an. La taxation des gains en capital participe donc pour plus de 20 % au rendement total de l'impôt sur le revenu.

L'importance de ce rendement jointe à l'intérêt du principe lui-même, justifie une étude assez approfondie de la taxation des gains en capital.

Nous examinerons successivement les trois questions suivantes :

I. — A quelle condition un gain en capital est-il taxable ?

II. — Selon quelles méthodes ce gain est-il évalué ?

III. — Selon quelles modalités est-il imposé ?

## I

D'après une pratique courante de la jurisprudence américaine, les gains en capital ne sont considérés comme des revenus et imposés comme tels que s'ils sont « réalisés ». Le sens du mot « réalisé » est parfaitement explicite dans l'extrait suivant des motifs de l'affaire *Eisner c/ Macomber*, que nous reproduisons ici, bien que déjà cité au début de la présente partie :

« Il ne s'agit pas d'un accroissement du capital, d'une augmentation de valeur *dans* un investissement, mais d'un gain, d'un profit, de quelque chose présentant une valeur d'échange, procédant de la propriété, *séparé* du capital même si investi ou employé par la suite d'une façon quelconque et *perçu* par le contribuable pour son usage séparé, étant entendu qu'il en bénéficie et qu'il en a la disposition; tel est le revenu dérivant d'une propriété. »

Cette définition très large couvre le revenu et le gain en capital, ce que nous appelons en France le fruit annuel et le produit exceptionnel. Elle précise, d'autre part, la condition de réalisation que les tribunaux exigent pour admettre la taxation d'un produit quelconque du capital. Mais, alors que pour le produit régulier qu'est le revenu, la condition est toujours satisfaite, il n'en est pas de même pour les produits exceptionnels provenant d'une augmentation de valeur du capital. Toute augmentation de la valeur du capital ne constitue pas un gain imposable. Seul est imposable le « produit » si l'on veut, le « gain réalisé ».

De très nombreuses décisions ont porté sur l'application de la notion de réalisation. Indiquons seulement que, peut être considéré comme un gain en capital réalisé et par conséquent imposable, aussi bien une diminution du passif de la société, qu'une augmentation de son actif. Ainsi, des paiements effectués par un tiers dans l'intérêt de la société peuvent constituer un gain en capital, de même un bénéfice réalisé lors du rachat à bas prix des actions de la société par la société elle-même.

Innovant en cette matière et étendant la notion de « réalisation », le Revenue Act de 1938 a prévu que, si au cours d'une année déterminée, des actions faisant partie de l'actif social d'une société devenaient sans valeur, la perte qui en résulterait serait assimilée à une perte provenant de la réalisation de ces actions par vente ou par échange.

## II. — *Méthodes d'évaluation des gains en capital.*

Le gain ou la perte en capital sera déterminé en fonction de deux éléments, dont l'un sera la valeur effective de réalisation du bien, et l'autre la valeur du bien à son entrée dans le patrimoine du redevable.

La détermination de ce dernier élément pouvant donner lieu à certaines difficultés, le législateur a pris soin de poser à cet égard des règles précises.

Lorsque le bien aura été acquis à titre onéreux, la valeur à retenir sera « le prix d'achat ajusté », c'est-à-dire diminué ou augmenté selon les cas, par le montant des dépenses, des pertes, des amortissements, des distributions partielles, etc..., effectués depuis la date d'achat.

Lorsque la propriété aura été acquise à titre gratuit, la valeur à retenir sera, soit la valeur marchande à l'époque de l'acquisition, soit celle que le précédent propriétaire aurait été autorisé lui-même à récupérer.

La question se complique encore du fait qu'avant l'adoption du 16<sup>e</sup> amendement de la Constitution fédérale, le Congrès n'ayant pas le pouvoir d'établir un impôt sur le revenu, il ne peut aujourd'hui encore se prévaloir de la valeur d'un bien que le redevable possédait à la date du 1<sup>er</sup> mars 1913. Dans ce dernier cas, la valeur à retenir sera, ou bien le prix d'achat, ou bien la valeur marchande au 1<sup>er</sup> mars 1913, selon celle qui est la plus élevée et qui, par conséquent, fait apparaître le gain le plus faible.

Supposons, par exemple, qu'une société vende en 1938 pour \$ 4.000, un meuble acheté \$ 1.500 en 1910,

mais dont la valeur marchande, au 1<sup>er</sup> mars 1913 était de \$ 2.500. Le gain ou profit taxable en 1938 sera de :

$$\text{\$ } 4.000 - \text{\$ } 2.500 = \text{\$ } 1.500.$$

### III. — *Modalité d'imposition des gains en capital.*

Si les règles précédentes n'ont guère varié au cours des dernières années, il n'en est pas de même de celles qui concernent les modalités d'imposition qui ont été profondément modifiées, du moins en ce qui concerne les individus, par le Revenue Act de 1938.

*Taxation des gains en capital, d'après le Revenue Act de 1936.* — D'après le Revenue Act de 1936, les principales modalités d'application étaient les suivantes :

1° Les gains en capital réalisés à la vente d'éléments d'actifs par des sociétés, étaient imposés au même tarif que les bénéfices de ces sociétés.

2° Les gains en capital des particuliers n'étaient entièrement frappés par l'impôt sur le revenu que s'ils provenaient de la vente de certains éléments d'actifs restés moins d'un an en la possession du vendeur.

Au delà d'un an, une proportion décroissante du gain était reprise dans le montant des sommes frappées par l'impôt sur le revenu. Cette proportion était la suivante : 80 % si le bien était resté plus d'un an et moins de deux ans en possession du vendeur; 60 % entre 2 et 5 ans; 40 % entre 5 et 10 ans; 30 % plus de 10 ans.

D'après ce régime, et compte tenu des taux de la taxe normale alors en vigueur, et de la surtaxe sur le revenu des particuliers, l'impôt sur les gains réalisés sur la vente des capitaux après dix années de possession ne pouvait dépasser plus de 23,7 %, le taux de l'impôt sur le revenu étant de 79 % pour la tranche supérieure.

3° La déduction des parties encourues dans l'année n'était possible que dans la limite forfaitaire de \$ 2.000, au delà des gains de même nature réalisés pendant la même année, sans aucun report déficitaire.

De très nombreuses critiques étaient adressées à ce régime. On lui reprochait tout d'abord d'engendrer de graves inégalités en raison des variations trop brusques de la proportion du gain en capital assujettie à l'impôt selon la durée de l'imposition. Ainsi, les 60 centièmes d'un actif possédé pendant 4 ans, 11 mois, 29 jours, étaient imposés alors que 40 centièmes étaient imposés si l'actif était resté 5 ans et 1 jour en la possession du vendeur.

En second lieu, le tarif de l'impôt sur le revenu des individus étant progressif, un contribuable ne pouvait savoir, lors d'une opération effectuée en cours d'année, à quel tarif le gain provenant de cette opération serait imposé.

Enfin, on faisait ressortir avec juste raison, l'inégalité de traitement entre les gains et les pertes, les premières étant imposables en tout état de cause, les secondes n'étant admises en déduction que dans la limite de \$ 2.000, si dans la même année le contribuable n'avait pas réalisé de gains lui permettant de faire une compensation.

Ces critiques, comme on le voit, s'adressaient surtout aux méthodes de taxation des gains en capital réalisés par les individus. Nous ne pouvons toutefois passer sous silence les réformes qui y ont été apportées par le Revenue Act de 1938.

*Taxation des gains en capital  
d'après le Revenue Act de 1938.*

Pour remédier à la première critique, deux réformes pouvaient être envisagées : ou bien multiplier les paliers de taxation, ou bien les simplifier. La première réforme fut proposée par le comité des Voies et Moyens de la Chambre des Représentants; ce fut cependant la seconde qui l'emporta.

Le Revenue Act de 1938 établit en effet la distinction suivante :

d'une part, les gains en capital provenant d'opérations dénouées en moins de 18 mois, qui seuls seront imposables à concurrence de 100 %;

d'autre part, les gains provenant d'opérations à plus long terme qui seront imposables :

— à concurrence des  $\frac{2}{3}$  si le bien a été détenu entre 18 mois et 2 ans par le même individu;

— à concurrence de la moitié seulement si le bien a été détenu plus de 2 ans par le même individu.

En ce qui concerne les gains en capital de ces deux dernières catégories (c'est-à-dire les gains provenant de la réalisation d'un bien détenu pendant plus de 18 mois par le même individu), le contribuable pourra, selon le régime qui lui est le plus avantageux :

— soit ajouter son gain à ses revenus normaux et payer sur le total ainsi obtenu la normal-tax et la surtax;

— soit considérer ce gain en capital comme un élément distinct de son revenu, passible d'une taxe particulière au taux uniforme de 30 %.

Ainsi, le contribuable connaît-il désormais le taux maxima qui pourra être appliqué sur l'opération qu'il effectue.

Enfin, en ce qui concerne l'égalité du traitement, entre les gains et les pertes, un grand pas a été réalisé.

En effet, les pertes subies sur des éléments actifs détenus plus de 18 mois pourront être déduites à concurrence des deux tiers ou à concurrence de moitié selon le cas, sans aucune autre limitation, que le contribuable ait réalisé ou non des gains pendant l'année.

Les pertes subies sur des éléments détenus moins de 18 mois jouissent d'un régime moins favorable ; elles sont déductibles à concurrence de 100 %, mais seulement dans la limite des gains de même nature. Toutefois, le report déficitaire est désormais autorisé d'une année sur l'autre.

En définitive, c'est dans un sens libéral et qui donne en grande partie satisfaction aux intéressés, que le Revenue Act de 1938 a modifié la législation des gains et des pertes en capital, en ce qui concerne les individus.

\*  
\*\*

Pour les sociétés, au contraire, le régime n'a en apparence presque pas varié :

Les gains en capital continuent à être imposés en totalité, quelle que soit la durée pendant laquelle elles ont détenu le bien. Les pertes ne peuvent être déduites comme par le passé que dans la limite de \$ 2.000 au delà des gains de même nature, réalisés pendant la même année.

Une première atténuation du régime ancien se trouve toutefois à la section 26 c du Revenue Act de 1938 qui autorise les sociétés à reporter leur déficit d'exploitation à l'année suivante dans la limite des bénéfices réalisés par elles au cours de cette année-là.

En second lieu, le Revenue Act de 1938 donne une définition légèrement différente, mais qui, pour les sociétés, peut avoir des conséquences très importantes, de la notion de gains ou de pertes « en capital ».

La législation que nous venons d'exposer ne concerne en effet que les gains ou les pertes réputés être « en capital ». Tous les autres gains sont des revenus et font partie intégrante du revenu brut comme nous l'avons vu au cours de la section précédente. Quant aux pertes, autres que celles réputées en capital, elles sont admises en déduction des revenus du contribuable (individu ou société) si elles ne sont pas couvertes par assurance ou autrement.

On voit de suite l'importance que peut avoir toute modification apportée à la notion de gain ou de perte « en capital ». Cette notion est-elle étendue ? Un gain qui jusqu'alors était considéré comme un simple revenu, peut devenir un gain en capital et par là bénéficier d'un régime plus favorable. Si, au contraire, cette même notion est restreinte, une perte qui était considérée comme perte en capital devient perte de

droit commun et par là même pleinement déductible.

Les sociétés dont les profits seront toujours taxés en totalité, que ce soient des gains en capital ou des revenus, ont tout intérêt à voir la notion restreinte, c'est précisément dans ce sens qu'est intervenu le Revenue Act de 1938.

D'après le Revenue Act de 1936, le terme « capital asset » auquel s'applique toute la législation des gains ou pertes en capital, signifie : tout bien possédé par le contribuable, ayant ou non un rapport avec ses affaires, à l'exception toutefois de son stock commercial, de toute autre marchandise pouvant à juste titre figurer dans son inventaire ou détenue par lui dans le but principal d'être vendue dans l'exploitation normale de son commerce ou de son industrie.

A cette définition, le Revenue Act de 1938 ajoute enfin : et à l'exception de tout bien, employé dans son commerce et dans son industrie, pouvant faire l'objet d'un amortissement, ainsi qu'il est prévu à la Section 23.

Cette nouvelle rédaction aboutit pour les sociétés, à exclure la plus grande partie des opérations qu'elles effectuent du régime particulier des gains et des pertes en capital. Le sort réservé à ces derniers apparaît donc en définitive moins rigoureux en réalité qu'il ne le paraît au premier abord.

### SECTION III. — ÉLÉMENTS EXCLUS DU REVENU BRUT.

Dans les deux sections qui précèdent nous avons essayé de dégager dans quelle mesure les revenus pro-

prément dits et les gains en capital font partie du revenu brut. Les principes que nous avons posés souffrent cependant un certain nombre d'exceptions. Le Revenue Act dans sa Section 22 *b* énumère en effet un certain nombre d'éléments qui, bien qu'entrant dans la définition générale du revenu brut, en sont cependant exclus.

Nous allons brièvement examiner ces divers éléments en les groupant pour la clarté de l'exposition sous trois rubriques essentielles.



Le premier groupe fait exception à la théorie selon laquelle le revenu brut comprend non seulement les fruits annuels mais aussi les accroissements accidentels du capital.

Sont en effet exclus du revenu brut :

Section 22 *b* (3) : les biens acquis par donation, legs, succession (mais non leur propre revenu).

Supposons par exemple qu'un individu reçoive par succession un certain nombre d'obligations ; il n'aura pas à inclure dans son revenu la valeur que représentent ces obligations ; mais par contre, les intérêts qu'il percevra, ou le profit qu'il réalisera en vendant ces obligations feront partie de son revenu brut.

Dans les mêmes conditions sont exclus du revenu brut :

— les biens acquis par contrat de mariage : dots, donation entre époux ;

— les dommages et intérêts alloués en cas :  
de rupture de promesse de mariage,

d'aliénation des affections ;

— les indemnités versées par un conjoint à l'autre en cas de divorce ou de séparation, etc.

Peut-être la théorie qui serait la plus proche de la pratique américaine serait-elle en définitive la suivante : fruits et produits accidentels sont des éléments du revenu brut ; mais les accroissements qui ne proviennent pas d'une cause inhérente au capital, mais étrangère à lui (situation de famille de son propriétaire, par exemple) ne sont pas des revenus.

Inutile de dire qu'une telle théorie n'a jamais été officiellement formulée et nous ne l'indiquons ici que sous toutes réserves.

\*\*\*

Le second groupe comprend les paiements reçus en contre-partie de dépenses antérieures et notamment en contre-partie des primes versées pour des contrats d'assurance.

Ainsi sont exclus :

Section 22 *b* (1) : les sommes reçues en vertu d'un contrat d'assurance-vie à la mort de l'assuré, qu'il s'agisse d'un capital ou de versements successifs;

Section 22 *b* (2) : les sommes reçues en vertu d'un contrat d'assurance, pour une raison autre que la mort de l'assuré.

S'il s'agit d'un capital versé à une date déterminée sera seule exclue du revenu brut, la partie de ce capital qui correspond au montant des primes versées.

S'il s'agit de versements par annuités, les sommes reçues chaque année ne seront comprises dans le re-

venu que jusqu'à concurrence de 3 % du total des primes versées. Cependant, lorsque le montant des sommes ainsi exclues du revenu brut aura atteint le total des primes versées, les sommes reçues chaque année deviendront partie intégrante du revenu.

L'exemple suivant permettra de mieux suivre le raisonnement.

a) Supposons qu'un individu verse des primes pour un total de \$ 50.000. Si quelques années après il touche un capital de \$ 60.000, il ne devra faire figurer dans son revenu brut que \$ 60.000 — 50.000 = 10.000 \$.

b) Le même individu au lieu de recevoir un capital, touche pour les mêmes primes versées une rente de \$ 5.000.

Il ne devra cependant faire figurer à son revenu brut que 3 % de \$ 50.000, soit \$ 1.500 par an, alors qu'il en touche 5.000, soit une exonération annuelle de \$ 3.500. Lorsque le total des sommes ainsi exonérées chaque année aura atteint \$ 50.000, soit au bout de 14 ans environ ( $3.500 \times 14 = 49.000$  \$), il devra faire figurer chaque année à sa déclaration \$ 5.000.

Section 22 b (5) : les versements reçus en vertu d'un contrat d'assurance en cas de maladie et de blessures.



Le troisième groupe enfin, comprend les intérêts de certaines obligations émises, avec exemption d'impôt.

Section 22 b (4) : l'intérêt provenant : A) des obligations émises par un Etat, un territoire, une subdivision territoriale; B) des obligations d'une société dont

les statuts sont fixés par la loi ; C) ou enfin des obligations émises par l'Etat fédéral ou ses possessions.

Chaque personne possédant des obligations énumérées dans les catégories A, B, C, ci-dessus, devra, dans sa déclaration, fournir un état indiquant le nombre et le montant des obligations et le revenu qu'il en retire selon les modalités fixées par le Commissaire. Dans le cas des obligations de l'Etat fédéral émises depuis le 1<sup>er</sup> septembre 1917, ou organismes qui en dépendent, l'exemption des intérêts reçus ne jouera que dans la mesure prévue par la loi autorisant l'émission de ces obligations.

Il nous paraît nécessaire de donner ici quelques précisions sur les exemptions fiscales dont bénéficient les titres de l'Etat fédéral.

*Exemptions fiscales en faveur des titres de l'Etat fédéral.* — A l'exception de trois petits emprunts émis en vertu de lois antérieures, toutes les obligations portant intérêt des Etats-Unis qui se trouvent actuellement sur le marché ont été émises en vertu du « Second Liberty Bond Act », approuvé le 24 septembre 1917 et amendé par la suite. Les dispositions fiscales en sont les suivantes :

I. — *Les valeurs à long terme du Trésor et les bons d'épargne des Etats-Unis* sont exempts, tant en principal qu'en intérêts, de tout impôt établi par les Etats-Unis, un Etat quelconque, une possession des Etats-Unis ou toute autorité fiscale locale, excepté : a) les droits de succession et de donation et b) *les impôts sur le revenu progressifs et additionnels, communément appelés surtaxes*, les impôts sur les profits excessifs

et les bénéfices de guerre, imposés par les *Etats-Unis* seuls sur les revenus des individus, sociétés de personnes ou de capitaux. L'intérêt produit par un montant de ces obligations qui n'excède pas \$ 5.000 en principal, détenu par tout individu, société de personnes ou sociétés de capitaux, est exempt des impôts indiqués dans la subdivision *b* de cette section. Pour déterminer les impôts dus et les exonérations accordées sur les bons d'épargne des Etats-Unis, l'accroissement de valeur représenté par la différence comprise entre le prix payé et le prix reçu (à l'échéance ou avant l'échéance) est considéré comme un intérêt.

II. — *Les obligations du Trésor* (Treasury Notes)... peuvent être émises, au gré du Secrétaire du Trésor, dans l'une ou l'autre des catégories suivantes :

1° Exemptes en principal et intérêt de tout impôt, etc., excepté les droits de succession et de donation ;

2° Exemptes excepté : *a*) les droits de succession et de donation ;

*b*) les impôts sur le revenu, progressifs et additionnels, communément appelés surtaxes, les impôts sur les profits excessifs et les bénéfices de guerre, imposés par les Etats-Unis seuls sur les revenus des individus, sociétés de personnes ou de capitaux.

3° Exemptes excepté : *a*) les droits de succession et de donation ;

*b*) les impôts sur le revenu, progressifs et additionnels, communément appelés surtaxes, les impôts sur les profits excessifs et les bénéfices de guerre, imposés par les Etats-Unis seuls sur les revenus des individus, sociétés de personnes ou de capitaux, avec une

exemption supplémentaire en faveur des intérêts d'un montant d'obligations de \$ 30.000 en capital.

4° Exempts excepté : a) les droits de succession et de donation ;

b) les impôts sur le revenu, progressifs et additionnels, communément appelés surtaxes, les impôts sur les profits excessifs et les bénéfices de guerre, imposés par les Etats-Unis seuls sur les revenus des individus, sociétés de personnes ou de capitaux, et tous autres impôts sur le revenu.

Note 1. — S'applique aux obligations du Trésor existant sur le marché au 31 octobre 1935.

III. — *Les certificats de Dette du Trésor* sont exempts de tous impôts, des Etats-Unis, des Etats, etc. (sauf droits de succession et de donation).

IV. — *Les Bons du Trésor* sont exempts tant en principal qu'en intérêts de tous impôts (sauf droit de succession et de donation) imposés ou à imposer par les Etats-Unis, les Etats, etc. ; le montant de l'es-compte avec lequel les bons sont vendus est considéré comme un intérêt.

Tout gain provenant de la vente ou de la disposition des Bons du Trésor est exempt de taxes (sauf droits de succession et de donation)... ; aucune perte n'est allouée à titre de déduction.

V. — *Les titres du Trésor appartenant à des étrangers non résidents* ou des sociétés étrangères ne faisant pas de commerce avec les Etats-Unis, sont exempts de toutes taxes (même de succession et de donation bien entendu).



Signalons encore avant de terminer ce chapitre que le Revenue Act exclut encore du revenu brut certains éléments dans le détail desquels nous n'avons pas à entrer car ils n'ont qu'un rapport lointain avec l'objet de cette étude.

Nous pensons avoir donné dans les sections qui précèdent une idée suffisante de la notion de revenu brut et de son extension .

Mais le revenu brut établi en vertu des règles indiquées au cours de ce chapitre ne donne pas une idée exacte des facultés contributives d'une société. La notion de revenu brut est une notion première que le législateur pour les raisons que nous avons vues n'a pas cherché à préciser.

Cependant, ainsi qu'il en avait le droit, le Congrès s'est volontairement départi d'une partie des droits que lui conférait la Constitution et a restreint l'assiette de l'impôt en autorisant le contribuable à procéder à un certain nombre de déductions pour faire apparaître le revenu net, notion seconde à l'étude de laquelle nous allons consacrer le prochain chapitre.

---

### CHAPITRE III

#### LE REVENU NET

---

*Section 21 : Net Income. Section 21 : Revenu net.*

|                                                  |                                                                                     |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| « Net Income » means                             | Par revenu net il faut                                                              |
| the gross income computed under Section 22, less | entendre le revenu brut                                                             |
| the deductions allowed by Section 23.            | comme il est dit à la Section 22, moins les déductions accordées par la Section 23. |

Le Congrès, restreignant volontairement la notion de revenu brut, a pu, sans craindre un reproche d'inconstitutionnalité, fixer les règles qu'il voulait et préciser les exemptions qu'il entendait accorder aux contribuables.

C'est donc essentiellement au Revenue Act que nous nous référerons au cours des sections qui vont suivre dont la première traitera des frais généraux, autrement dit des déductions correspondant à des dépenses effectives, et la seconde des amortissements ou des déductions correspondant à une dégradation de la valeur du capital social.

## SECTION I. — LES FRAIS GÉNÉRAUX.

Les divers frais généraux dont le Revenue Act autorise la déduction constituent comme dans le droit français des versements faits à l'Etat, la rémunération du travail et celle du capital.

### I. — *Versements à l'Etat.*

Section 23 c (1), (2), (3), (4), p. 537.

Section 131 a, b, c, d, e, f.

1° Parmi les *impôts payés au Gouvernement fédéral*, seuls sont déductibles la *capital stock tax* et l'*excess profit tax* de la section 106 R. A. 1936 et de la section 602 du R. A. 1938, les taxes du Social Security Act ou contribution au profit des assurances sociales. Par contre, la Section 23 exclut du bénéfice de la déduction tout impôt sur le revenu, les bénéfices de guerre, et les bénéfices excessifs, d'une part; les droits de succession et de donation d'autre part.

2° *Les impôts payés aux Etats et aux autorités locales* peuvent être déduits à l'exception des taxes « perçues en contre-partie d'avantages locaux, de nature à accroître la valeur des biens imposés » (Section 23 c (4). Cependant, en vertu du même paragraphe, la « fraction desdites taxes qui correspond aux charges d'entretien ou d'intérêts » peut être déduite. Ainsi tous impôts locaux à l'exception de taxes pour services rendus sont déductibles.

D'autre part, en vertu de la Section 23 d, une so-

ciété de capitaux peut, si elle acquitte l'un des impôts précédents dus par ses actionnaires « à raison de droits qu'ils détiennent en qualité d'actionnaires », déduire cet impôt de son revenu brut ; dans ce cas, bien entendu, l'actionnaire n'a pas le droit d'opérer une seconde déduction.

Enfin, nous rapprochons de ces *déductions* affectant le *revenu* le dégrèvement ou réduction d'impôt (credit against tax) accordé par la Section 131 *a* à toute société indigène et égal au montant des « impôts sur le revenu, sur les bénéfices de guerre ou sur les excédents de bénéfice payés ou courus durant l'année d'imposition au profit d'un pays étranger ou d'une possession des Etats-Unis ».

Notons que la société a le choix entre le dégrèvement susdit et une simple déduction du revenu égale au montant de l'impôt étranger.

De la déduction des versements faits à l'Etat il faut rapprocher celle des contributions charitables. Elle s'inspire en effet du même principe d'équité adopté par la législation américaine et qui, malgré les exceptions dont il est l'objet, nous paraît être le suivant : tout revenu affecté à un but d'intérêt général doit être exclu des revenus imposables d'une société. La rédaction même du Revenue Act paraît une preuve à l'appui de cette théorie. Les exceptions relevées contre elles dans les paragraphes précédents la confirment implicitement ; dans la pensée du législateur, il faut un intérêt fiscal supérieur confirmé par un texte de loi positif pour faire échec à ce principe admis *a priori*. La Section 23 *c* autorise, en la délimitant, la déduction des contributions charitables.

Dans le cas des sociétés de capitaux, la déduction des contributions charitables est limitée à 5 % du revenu net.

Il doit être bien entendu que les contributions charitables ne sont admises en déduction que si elles ne sont pas faites dans l'intérêt d'un actionnaire ou d'une personne déterminée ou à titre de publicité.

Dans le cas de personnes physiques, la déduction ne peut dépasser 15 % du revenu net du contribuable. Cependant, cette limitation tombe si le montant des contributions charitables plus le montant des impôts sur le revenu payés pendant le courant de l'année atteint 90 % du revenu net du contribuable.

## II. — *Rémunération du travail.*

Sont déductibles en vertu de la Section 23 a les salaires, frais de voyage, etc...

Ils seront taxés entre les mains des employés au titre de l'« impôt sur les personnes physiques » sous déduction d'un montant de 10 % du « revenu net gagné », allouée par la Section 25 (3).

Sont compris dans les salaires, etc., les pensions payées dans l'année aux anciens ouvriers et en sus de ces pensions annuelles « toute somme raisonnable » servant à constituer un fonds de pension (pension trust), (Section 23 p). Les paiements effectués par les « trusts » de cette catégorie à leurs bénéficiaires ne sont imposables eux-mêmes qu'entre les mains de ces derniers et ne sont pas, à la différence des revenus en provenance des autres « trusts », soumis à un impôt particulier.

Par contre, ne sont pas déductibles les primes payées pour les polices d'assurance couvrant la vie de toute personne employée par la société quand celle-ci est directement ou indirectement bénéficiaire de cette police.

Signalons ici une mesure assez démagogique qui fut en vigueur en 1937 et vient d'être abrogée par le Congrès : les traitements payés par les sociétés et dépassant \$ 15.000 devaient être déclarés à part et étaient publiés avec les noms des bénéficiaires par les soins de l'Administration.

### III. — *Rémunération et entretien du capital.*

*Rémunération du capital.* — La Section 23 b prévoit la déduction des « *intérêts payés ou échus pendant l'année d'imposition*, à l'exception des intérêts afférents à des dettes qui ont été contractées ou maintenues par l'acquisition ou la conservation d'obligations (autres que les obligations des Etats-Unis émises après le 24 septembre 1917 et qui ont été souscrites à l'origine par le contribuable lui-même) dont les intérêts sont entièrement exonérés de l'impôt établi par le présent titre ».

Cette restriction a pour but d'éviter une exonération totale injustifiée ; sa portée est elle-même limitée par une disposition destinée à augmenter l'attrait de certaines valeurs du Trésor. Il semble que cette dernière disposition favorise au détriment de placement économiques plus utiles les placements en fonds d'Etat.

D'autre part, la Section 121 assimile à des intérêts

obligataires les dividendes payés sur les actions privilégiées « des banques et compagnies d'assurance, détenues par les Etats-Unis ou un organisme des Etats-Unis, exempts de taxes générales sur le revenu ». C'est à la fois une extension de l'idée d'exonération fiscale en vue d'un intérêt public et la manifestation d'une tendance à rapprocher le dividende fixe des *actions privilégiées* d'un intérêt. A noter cependant que cette tendance est très limitée : rien de semblable à la disposition qui précède ne s'applique dans le cas d'actions privilégiées détenues par des particuliers.

La Section 23 *a* permet en outre de déduire du revenu brut « *les loyers ou autres paiements auxquels est soumis l'usage ou la possession*, pour son commerce ou ses affaires, de biens dont le contribuable n'est pas propriétaire ou sur lesquels il n'a aucun droit de propriété extra-légal fondé sur l'équité ».

Ainsi la société qui n'est pas propriétaire de son immeuble peut déduire le loyer qu'elle paie ; mais cette déduction n'est pas autorisée pour les immeubles dont la société est propriétaire. Alors que la loi française exonère de l'impôt sur les B. I. C. le bien frappé par l'impôt foncier, la loi américaine exonère de la « *property tax* » (impôt local déductible) le bien que continue à frapper l'impôt sur les sociétés. Cette dernière solution est d'une application plus simple que n'est la solution française. Etant donné que la « *property tax* » est réservée aux collectivités locales, cette solution marque, aux Etats-Unis, une tendance à la centralisation du système fiscal.

*Entretien du capital.* — Enfin, les règlements administratifs permettent de soustraire du revenu brut les dépenses d'entretien, c'est-à-dire le coût « du travail, des fournitures et tous autres articles qui n'ajoutent pas à la valeur ou ne prolongent pas d'une manière appréciable l'existence du capital ». En revanche, les sommes utilisées à des « améliorations permanentes qui augmentent la valeur du capital », à la « restauration ou au remplacement de certains biens », ne peuvent être déduites. L'Administration estime en effet que cet emploi des revenus consacre un enrichissement, ceci bien entendu sans préjudice de la déduction des amortissements industriels.

## SECTION II. — LES CRÉANCES DOUTEUSES ET LES AMORTISSEMENTS INDUSTRIELS.

Les créances douteuses et les amortissements industriels, c'est-à-dire la part du revenu qui peut être affecté en franchise d'impôt au remplacement du capital, font toujours l'objet de questions fort délicates, car tout arbitraire ne peut être exclu de leur évaluation et il est fort difficile de savoir jusqu'à quel point ils sont justifiés. La loi française se réfère on le sait, aux « usages normaux du commerce » pour chaque catégorie d'actif et prend comme base de calcul des amortissements le coût d'acquisition et non celui de remplacement. La solution du Revenue Act américain est la suivante :

## I. — *Créances douteuses.*

Le contribuable a le choix entre deux méthodes : il peut porter ses créances douteuses à un compte spécial et demander une déduction égale au montant du débit de ce compte. Il devra alors indiquer chaque année la position du compte pour créance douteuse.

Suivant l'autre méthode, il peut demander la déduction des créances qu'il considère comme irrécouvrables et qu'il a au cours de l'année passées par profits et pertes. Il devra alors indiquer en une déclaration séparée le nom du débiteur, le montant de la créance passée par profits et pertes et les justifications de son caractère irrécouvrable.

Le contribuable ayant choisi l'une ou l'autre méthode en 1921 ou lors de sa première déclaration ne peut ensuite en changer sans une permission du Commissaire du Revenu intérieur, permission qui doit être demandée 30 jours au moins avant la fin de l'année imposable.

Les créances considérées comme irrécouvrables et payées à la société sont reprises parmi les revenus de l'année au cours de laquelle le paiement est effectué (Section 23 k).

## II. — *Dépréciation d'actif.*

La Section 23 (1) admet la « déduction d'une somme raisonnable pour l'épuisement, l'usure et la détérioration des biens utilisés dans le commerce ou l'af-

faire, y compris une marge raisonnable pour la dépréciation résultant de la vétusté ».

Les règlements administratifs précisent que « le montant de la dépréciation doit être déterminé sur la base du coût d'acquisition (et non de remplacement) du bien et d'après le nombre d'années pendant lequel on compte qu'il pourra encore servir ».

On sait qu'en France c'est aussi sur le prix de revient que doivent être calculés les amortissements ; il y a donc analogie sur ce point entre les règles françaises et les règles américaines, avec cette différence toutefois qu'en Amérique, si le bien a été acquis avant le 1<sup>er</sup> mars 1913 (date de mise en vigueur de l'impôt sur le revenu) les amortissements devront être calculés en prenant pour base la valeur du bien à cette date.

En ce qui concerne les taux d'amortissement, l'administration française a adopté des taux forfaitaires annuels : 5 % pour les immeubles, 10 % pour le matériel, 20 ou 25 % pour certains éléments dont l'usure est particulièrement rapide.

Plus ambitieuse, l'Administration américaine cherche à contrôler les taux d'amortissements en exigeant une déclaration de la durée probable du bien.

Enfin, la Section 23 alloue aux sociétés exploitant des sources de richesses naturelles épuisables (mines, sources de pétrole et de gaz), une « déduction raisonnable représentant l'épuisement ainsi que la dépréciation des installations suivant les conditions particulières à chaque cas. Cette déduction raisonnable devra, dans tous les cas, être effectuée conformément aux règles et prescriptions qui seront établies par le

Commissaire du Revenu intérieur, avec l'approbation du Secrétaire du Trésor ». Elle est en outre soumise à révision si la richesse de la source a été inexactement appréciée<sup>1</sup>.

1. En contre-partie des déductions allouées et par un surcroît de précaution qui est bien dans l'esprit du droit américain, le *Revenue Act* énumère (section 24) les dépenses qui ne peuvent en aucun cas être déduites du revenu brut. Nous avons cité au cours de ce chapitre les principales d'entre elles; signalons en particulier : les dépenses effectuées en remplacement d'un bien et qui ont donné lieu à des déductions antérieures à titre d'amortissement.

---

## CHAPITRE IV

### LE REVENU NET IMPOSABLE ET LE TAUX DE L'IMPOT

---

#### SECTION I. — LE REVENU NET IMPOSABLE.

Les déductions précédentes dépouillent le revenu brut de tous les éléments qui, d'après le droit américain, doivent être exclus de la définition du revenu net d'une société anonyme. Une nouvelle question se pose maintenant et c'est la suivante : « L'impôt sur le revenu frappe-t-il l'ensemble du revenu net, ou bien y a-t-il en certains cas des déductions supplémentaires à faire sur le revenu net pour obtenir le revenu net imposable ? » En particulier, le droit américain prend-il, comme le droit français, certaines précautions pour éviter les doubles impositions ? Si un revenu déterminé passe d'une société à une autre, comme le cas se produit si souvent entre société mère et filiale, ce revenu sera-t-il imposé à tous les changements de main, ou bien le législateur se borne-t-il à frapper ce revenu une seule fois ?

Rappelons tout d'abord brièvement quelles sont, en cette matière, les solutions du droit fiscal français.

L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux

comporte une disposition en vertu de laquelle les redevables sont autorisés à soustraire de leur bénéfice imposable, les revenus provenant du portefeuille mobilier de leur entreprise, à concurrence de 90 % de leur montant.

Cette disposition est d'ordre tout à fait général. Elle n'a pas pour objet de créer des avantages particuliers en faveur des sociétés mères et des filiales, mais simplement d'éviter que les revenus déjà amputés par l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, ne soient à nouveau taxés par un impôt cédulaire.

La loi du 31 juillet 1920 a décidé, d'autre part, que les dividendes distribués par une société seraient exonérés de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières dans la limite des sommes que cette société aura reçues au cours de l'exercice pour les actions, obligations ou parts, correspondant aux apports qu'elle a faits dans le capital d'une société filiale. La loi a entouré cette exonération de grandes garanties puisque les deux sociétés doivent être par actions; les titres que possède la société mère doivent être nominatifs depuis leur création et avoir été émis spécialement en rémunération de ses apports. Enfin, il fallait encore, sous le régime de la loi de 1920, que les deux sociétés soient françaises, exigence qui a disparu depuis 1929 en faveur d'un régime plus équitable pour les filiales étrangères.

Ceci posé, nous allons étudier maintenant quelles sont, au regard des solutions françaises, les solutions américaines. Nous examinerons successivement le régime du Revenue Act de 1936, puis celui de 1938, en distinguant dans chaque cas les règles générales

d'abord, puis celles qui régissent certaines sociétés financières d'une nature particulière.

### I. — *Revenue Act de 1936.*

La section 13 (a) du Revenue Act de 1936 définit de la manière suivante le revenu net imposable à la taxe normale (*normal tax net income*) :

Ce revenu imposable est égal au revenu net défini ci-dessus moins :

1° L'intérêt des obligations des Etats-Unis ou de leurs agences;

2° La déduction prévue à la section 26 (b) ou déduction pour dividende reçu. Ce crédit n'est pas alloué dans le cas d'une société mutuelle de placements;

3° Une déduction spéciale aux sociétés mutuelles de placements.

L'exemption des fonds d'Etat a été étudiée à sa place logique au chapitre V. Evitant d'en reparler ici, nous allons indiquer le régime général de la déduction pour dividendes reçus d'abord, le régime particulier de certaines sociétés financières ensuite.

A. *Déduction pour dividendes reçus.* — La déduction édictée par le Revenue Act de 1936 en faveur des dividendes qu'une société reçoit d'une autre société est beaucoup plus large que les exemptions prévues par la législation française en faveur des sociétés mères et des filiales. Le Revenue Act ne limite pas l'exemption à certaines catégories de sociétés et n'impose pas à la société qui en bénéficie d'être dans un

rapport déterminé avec la société qui lui verse un dividende.

La section 26 (b) du Revenue Act est rédigée de la manière suivante :

« La déduction pour dividendes reçus... est de 85 % du montant reçu à titre de dividendes d'une société américaine soumise à l'impôt en vertu du présent titre. »

Le rapport existant entre les deux sociétés (administrateurs communs, portion du capital d'une société appartenant à l'autre société) n'entre pas en ligne de compte. Il s'agit donc plutôt d'une mesure tendant à éviter les doubles impositions que d'une mesure de faveur à l'égard des mères et des filiales, bien que ce second objet n'ait pas été absent, semble-t-il, de la pensée du législateur.

Il faut comparer à la fois la déduction américaine pour dividende reçu à l'exemption française des dividendes des filiales édictée au titre de l'impôt sur les valeurs mobilières et à l'exemption du revenu du portefeuille mobilier qui figure dans notre législation sous le titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Cette double relation s'explique du fait que l'income tax américain joue le rôle de l'un et de l'autre des impôts précités.

Il est particulièrement intéressant de comparer le régime des dividendes reçus du droit américain à celui du portefeuille mobilier dans le droit français. Dans un cas comme dans l'autre, l'exemption n'est pas complète : dans le Revenue Act, par exemple, il subsiste une marge imposée de 15 % qui correspond à la retenue des frais de gestion du portefeuille mobilier dans le droit français.

La seule condition à laquelle soit soumise en droit américain la déduction pour dividende reçu, est que le dividende exonéré ait été frappé par l'impôt lorsque le revenu qui lui a donné naissance a été réalisé par la société qui le distribue. Il faut donc que ce dividende provienne d'une société américaine; cette condition est d'ailleurs expressément stipulée dans le texte législatif. Il faut, en outre, que la société qui distribue le dividende ne fasse pas partie de certaines catégories de sociétés américaines qui, en raison de la nature de leur activité, sont soumises à un régime fiscal particulier; telles les compagnies organisées en vertu du China Trade Act de 1922, ou les sociétés américaines régies par la section 251 du Revenue Act. Il s'agit, dans ce dernier cas, de sociétés américaines qui, tirant la majeure partie de leurs revenus de sources extérieures aux Etats-Unis, sont imposées seulement sur le revenu *brut* de source américaine. Nous aurons l'occasion de reparler de ces sociétés dans la troisième partie, consacrée à la territorialité de l'income tax des sociétés anonymes.

B. *Exemptions spéciales en matière de dividendes reçus.* — Les régimes spéciaux, en matière de dividendes reçus, se rapportent à un certain nombre de sociétés dont les ressources proviennent de placements ou du commerce de l'argent.

I. *Les sociétés mutuelles de placement (section 48 e).*

Les sociétés mutuelles de placement sont définies à la section 48 (e). Ce sont des sociétés dont le caractère essentiel est de tirer leurs ressources presque

exclusivement du placement des capitaux et de distribuer à leurs actionnaires la presque totalité des revenus qu'elles reçoivent. Le législateur a jugé bon d'encourager ces sociétés et de leur accorder une exemption d'income tax égale au montant des dividendes qu'elles distribuent. Dans ces conditions, il était naturel de les exclure du bénéfice de la déduction pour dividende reçu.

La définition des sociétés mutuelles de placement est la suivante :

« Toute société autre qu'une « personal holding company » (Cf. chapitre IX), si :

1° Pratiquement, toutes ses affaires consistent à, et si elle est organisée en vue d'investir ou de réinvestir des capitaux, de détenir des actions ou des valeurs;

2° 95 % au moins de son revenu brut provient de dividendes d'intérêts et de gains provenant de ventes ou autre disposition d'actions ou de valeurs;

3° Moins de 30 % du revenu brut provient de la vente ou autre disposition d'actions ou de valeurs détenues pendant moins de 6 mois;

4° Un montant non inférieur à 90 % du revenu net est distribué aux actionnaires et constitue un dividende taxable au cours de l'année fiscale;

5° Les actionnaires ont droit, moyennant préavis raisonnable, au rachat de leurs actions au prorata de leur intérêt dans les biens de la société pour leur montant en espèces, diminué d'un escompte ne dépassant pas 3 %;

6° Les mutual investment companies doivent, en outre, satisfaire à un certain nombre de conditions qui

limitent la participation qu'elles peuvent prendre dans le capital, action ou obligation d'une société déterminée.

D'une manière générale, les règles imposées aux mutual investment companies ont pour objet, d'une part, de garantir la sécurité de leurs actionnaires et, d'autre part, d'éviter que ces sociétés ne prennent une part trop active dans la gestion des affaires dont elles détiennent les titres. On retrouve ici l'attitude traditionnelle du législateur américain soucieux de favoriser le placement collectif des capitaux mais ennemi des « trusts » qui assument un rôle de gestion.

Quel va être le régime spécial des mutual investment companies ? Le législateur a désiré les exempter d'impôt sur le revenu, car les dividendes qu'elles reçoivent ont été imposés, avant d'être reçus, au titre de l'income tax sur les sociétés anonymes et seront imposés entre les mains de l'actionnaire de la mutual investment company, au titre de l'income tax sur les individus. La mutual investment company constitue seulement un échelon intermédiaire et toute taxation nouvelle, toute nouvelle superposition d'impôt eût mis ces sociétés hors d'état de vivre.

Aussi, le législateur a-t-il voulu accorder à ces sociétés une exemption plus large qu'aux sociétés ordinaires. Cette exemption porte, en vertu de la section 13 (a) (3), sur le montant total du dividende payé par la mutual investment company à ses actionnaires et non pas seulement sur 85 % du dividende reçu. Sous le régime du Revenue Act de 1936, la déduction accordée aux mutual investment companies au titre de la taxe normale sur les sociétés est donc à peu près

la même que la déduction édictée au titre de la surtaxe sur les bénéfices non distribués. A une petite différence près, cependant, elle ne peut excéder le dividende distribué au cours d'une année déterminée et comprendre, comme la seconde, le report d'un dividende distribué au cours d'une année précédente en excès du revenu net diminué de la taxe normale afférant à cette année là.

2° *Bank affiliates.* — *National Mortgage Association.*  
— Il s'agit de régimes spéciaux (Section 26 d et e) édictés dans des cas très particuliers concernant des organismes semi-publics. L'idée générale est d'exempter de la taxe normale ceux des revenus de ces organismes semi-publics qui sont obligatoirement mis en réserve auprès de l'organisme centralisateur tel que la Federal Housing Administration ou les Federal Reserve Banks.

## II. *Régime des dividendes reçus,* *d'après le Revenue Act de 1938.*

A. *Cas général de la déduction pour dividende reçu.*  
— Le Revenue Act de 1938 ne modifie pas sensiblement le régime de la déduction pour dividende reçu dans le cas général (section 26 b). La proportion de 85 % est conservée, et seul est changé le mode de calcul de l'impôt, ainsi que nous le montrerons dans la section II de ce chapitre. Toutefois, le législateur de 1938 a décidé que la déduction de 85 % du dividende reçu ne pourrait excéder 85 % du *revenu net imposa-*

ble, ceci afin d'éviter qu'une perte subie sur d'autres catégories de revenus, jointe à la déduction pour dividende reçu, ne vinssent affranchir complètement le contribuable. Grâce à cette nouvelle précaution, il reste toujours une marge imposable de 15 % du revenu net, y compris les dividendes reçus.

B. *Exemptions spéciales.* — Mutual investment companies :

Le régime des « mutual investment companies » est décrit désormais à la section 361 du Revenue Act. La section 361 est d'ailleurs la reproduction de l'ancienne section 48 (e). Compte tenu du nouveau tarif de l'impôt, les mutual investment companies sont imposées désormais au tarif de  $16 \frac{1}{2}$  % sur les dividendes et autres bénéfices reçus par elles et non distribués.

Le Revenue Act de 1938 adapte de la même façon les nouveaux tarifs au régime des organismes spéciaux auxquels il a été fait allusion ci-dessus, tels que les banques affiliées, et certains organismes nouveaux, tels que les « Joint Stock Land Baks » et la « Rental Housing Corporation ».

## SECTION II. — TARIF DE LA TAXE NORMALE SUR LES SOCIÉTÉS.

Le Revenue Act de 1938 a fondu en un seul tarif l'ancienne taxe normale sur les sociétés et ce qu'il reste de la surtaxe sur les bénéfices non distribués, surtaxe dont nous étudierons l'évolution dans le chapitre VIII. Pour plus de clarté, nous indiquerons d'abord le calcul de la taxe normale sur les sociétés

dans le Revenue Act de 1936, puis les tarifs plus complexes institués par la dernière loi fiscale entrée en vigueur.

### *I. Tarif de l'impôt d'après le Revenue Act de 1936.*

Sous le régime du Revenue Act de 1936, le revenu net imposable à la taxe normale, tel que nous l'avons défini au début du présent chapitre, est taxé de la manière suivante :

- 8 % sur la tranche inférieure à \$ 2.000 ;
- 11 % sur la tranche comprise entre \$ 2.000 et \$ 15.000 ;
- 13 % sur la tranche comprise entre \$ 15.000 et \$ 40.000 ;
- 15 % enfin au delà de \$ 40.000.

Un tarif spécial était et reste prévu pour les banques; il sera étudié à la section 3 de ce chapitre.

### *II. Tarif de l'impôt d'après le Revenue Act de 1938.*

Le nouveau régime institué par le Revenue Act de 1938 est d'une telle complexité que nous devons analyser en détail la section 13 de ce Revenue Act qui détermine le mode de calcul de l'impôt.

Les sociétés sont désormais imposées à un tarif différent, selon que leur revenu est supérieur à \$ 25.000, légèrement supérieur ou inférieur à ce chiffre.

Il convient d'insister pour n'y plus revenir, sur le fait que la distinction entre les sociétés est établie en

fonction de leur revenu net, et non de leur revenu net imposable. Ainsi, les revenus des fonds publics exonérés, les dividendes reçus dont la déduction est autorisée entrent en compte pour déterminer la catégorie à laquelle appartiendra la société imposable.

Au contraire, le tarif lui-même de l'impôt sera appliqué à un revenu net imposable dont la compréhension varie, d'ailleurs, dans chacune des trois catégories :

A. *Sociétés dont le revenu net excède \$ 25.000.* — Le revenu net imposable (adjusted net income) est ici le revenu net tel qu'il vient d'être défini, moins l'intérêt des fonds publics exonérés d'impôt.

L'impôt est calculé de la manière suivante :

Un élément de base dit tentative tax ou taxe provisoire est d'abord établi. Cette taxe provisoire est obtenue en appliquant au revenu net imposable un tarif de 19 %.

Ensuite, cet élément de base est réduit :

1° de  $16\frac{1}{2}$  % du crédit pour dividende reçu de la section 26 b;

2° de  $2\frac{1}{2}$  % du crédit pour dividendes distribués de la section 27, cette réduction ne pouvant dépasser  $2\frac{1}{2}$  % du revenu net ajusté.

Ceci demande à être bien compris et il nous semble nécessaire de choisir un exemple pratique.

Supposons une société dont le revenu net imposable est égal à 100.000 dollars.

La taxe provisoire sera calculée sur cette base et son montant sera de :

$$\frac{100.000 \times 19}{100} = 19.000 \$.$$

Mais cette société tire une partie de ses revenus des dividendes qu'elle perçoit et qui ont déjà payé l'impôt. A ce titre, la section 26 b lui accorde un crédit égal à 85 % des dividendes reçus par elle. Pour la commodité de l'exposé, chiffrons arbitrairement à 50.000 \$ le montant de ce crédit.

Les 50.000 \$ viendront en déduction de la taxe provisoire à concurrence de  $16\frac{1}{2}$  % de leur montant, soit :

$$\frac{16,5 \times 50.000}{100} = 8.250 \$.$$

Enfin, cette société va mettre 20.000 \$ en réserve, 80.000 étant distribués à ses actionnaires. Les 80.000 \$ viendront également en déduction de la taxe provisoire à concurrence de  $2\frac{1}{2}$  % de leur montant, soit :

$$\frac{2,5 \times 80.000}{100} = 2.000 \$.$$

Finalement, la taxe à payer sera la suivante :

$$(19.000) - (8.250 + 2.000) = 8.750 \$.$$

En fait, tout se passe comme si :

1° la taxe normale était désormais fixée au taux de  $16\frac{1}{2}$  % (contre 15 % au maximum sous l'ancien régime);

2° le crédit pour dividende reçu était totalement exonéré d'impôt;

3° une surtaxe de  $2\frac{1}{2}$  % frappait les bénéfices mis en réserve.

En reprenant l'exemple précédent, nous avons :

|                                                                      |          |
|----------------------------------------------------------------------|----------|
| 50.000 exonérés au titre du crédit pour dividende reçu.              |          |
| 50.000 \$ taxés à $16\frac{1}{2}\%$ , taux de la taxe normale .....  | 8.250 \$ |
| 20.000 \$ surtaxés à $2\frac{1}{2}\%$ parce que mis en réserve ..... | 500 \$   |
|                                                                      | <hr/>    |
|                                                                      | 8.750 \$ |

Telle est en fait la réalité. Toutefois, il faut bien préciser deux points :

1. La distribution des revenus entraîne exemption de la surtaxe, mais cette exemption est limitée à  $2\frac{1}{2}\%$  du revenu net ajusté. Si, au cours d'une année, une société distribue des revenus supérieurs à son revenu net ajusté, cette distribution n'entraînera pas exonération supérieure à  $2\frac{1}{2}\%$  du revenu net ajusté. Telle est l'étendue de la précaution prise par le législateur.

2. Les dividendes reçus d'une autre société et qui ont déjà payé l'impôt au stade antérieur sont exempts de la taxe normale ( $16\frac{1}{2}\%$ ) à concurrence de 85 % de leur montant, mais ils ne sont affranchis de la surtaxe sur les bénéfices mis en réserve que s'ils sont effectivement distribués.

Le mode de calcul adopté par l'Administration américaine et qui peut paraître exagérément compliqué, n'a d'autre raison d'être que de bien sauvegarder ces deux points.

*B. Sociétés dont le revenu dépasse légèrement 25.000 \$ (slightly more than 25.000 \$). — Cette caté-*

gorie de sociétés assez vaguement définie a été créée par le législateur en vue de faire la transition entre les sociétés dont le revenu est supérieur à \$ 25.000, et celles dont le revenu est inférieur à ce chiffre. Comme nous le verrons plus loin, le principe de la surtaxe sur les bénéfices non distribués est entièrement abandonné pour cette dernière catégorie de sociétés et si aucune précaution n'avait été prise, une société aurait été soumise à des différences de régime très sensibles pour de très petites variations du bénéfice, autour du chiffre « charnière » de \$ 25.000.

La complication apparente de la section 13 (d) qui traite de l'imposition des revenus légèrement supérieurs à \$ 25.000, provient de la difficulté supplémentaire introduite par la déduction du revenu des fonds publics exempts d'impôt et des dividendes reçus.

Si la société n'a droit à aucune de ces déductions, le calcul est très simple; la société paiera 14,1 % sur les premiers \$ 25.000 de son revenu, soit \$ 3.525, et 32 % sur l'excédent. Elle trouvera intérêt à le faire si son revenu ne dépasse pas de beaucoup \$ 25.000. Selon qu'elle distribue tout son bénéfice ou qu'elle ne le distribue pas, elle aura intérêt à se placer sous le régime de faveur jusqu'à 29.000 \$ environ dans le premier cas <sup>1</sup>, jusqu'à 34.000 \$ dans le second.

1. Soit R le revenu pour lequel la société cesse d'avoir avantage à adopter le régime de faveur; pour le revenu R la taxe T calculée suivant le premier mode de calcul est égale à T' calculée suivant le régime de faveur :

$$1 - T = T' - 2 - T = 16,5 = R \cdot 3 - T' \cdot \frac{1}{2} 3525 + \frac{32}{100} X (R - 25.000)$$

La résolution de ce système d'équations à 3 inconnues donne  $R = R = \$ 29.000$ .

Le calcul devient plus compliqué s'il y a lieu de tenir compte des diverses déductions pour dividendes reçus et pour intérêts de fonds publics exonérés d'impôt. Dans ce cas, le revenu imposable est divisé en deux parties : l'une égale à \$ 25.000 comprend les intérêts exempts, puis les dividendes reçus. Une portion des autres revenus complète à \$ 25.000. La seconde partie égale à l'excédent du revenu net sur \$ 25.000 comprend les intérêts exempts qui n'ont pu rentrer dans la première partie, les dividendes reçus qui n'ont pu entrer dans la première partie, et le solde du revenu.

La taxe est de \$ 3.525<sup>1</sup>, plus 12 % des dividendes reçus compris dans la 2<sup>e</sup> division, plus 32 % des revenus autres que les intérêts exempts compris dans la 2<sup>e</sup> division.

*C. Catégories spéciales de sociétés.* — Les sociétés soumises à un traitement spécial sont d'abord les sociétés faisant moins de \$ 25.000 de revenu net. Celles-ci ne paient plus, en aucun cas, de surtaxe sur les bénéfices qu'elles mettent en réserve. Par ailleurs, elles sont soumises à un impôt de tarif gradué assis sur le revenu net, déduction faite du crédit pour dividendes reçus de la section 26 (b). Le tarif spécial à ces sociétés est 12  $\frac{1}{2}$  % pour les premiers \$ 5.000; 14 % de la tranche comprise entre \$ 5.000 et \$ 20.000; et 16 % sur la portion de revenu dépassant \$ 20.000.

Les autres catégories spéciales de sociétés sont, d'une part, les sociétés étrangères, les sociétés orga-

1. Ce chiffre est obtenu en appliquant à la première partie le tarif normal des sociétés faisant moins de \$ 25.000 de revenu net.

nisées sous le régime du China Trade Act de 1922, les sociétés américaines tirant de possessions américaines une grande partie de leurs revenus, c'est-à-dire certaines des sociétés pour lesquelles les règles de taxation se compliquent d'une question de territorialité. Ces sociétés sont soumises à des impôts de tarif uniforme (Voir partie III). D'autre part, les compagnies d'assurance, les mutual investment companies et les banques.

Le Revenue Act de 1938 ne change pas sensiblement le régime des « mutual investment companies » étudié ci-dessus. De même, le régime des banques et celui des Compagnies d'assurance sont à peu près les mêmes sous les Revenues Acts de 1936 et 1938; nous allons les exposer dans la section suivante.

### SECTION III. — RÉGIME DES BANQUES ET DES COMPAGNIES D'ASSURANCE.

#### I. — *Régime des banques et des trusts companies.*

La section 104 du Revenue Act définit de la manière suivante les banques et les trusts companies soumises à un régime spécial d'impôt sur le revenu.

Il faut qu'il s'agisse d'une société anonyme (incorporated company) faisant le commerce de banque ou fonction de trustee sous les lois des Etats-Unis (y compris les lois relatives au District de Columbia), les lois de tout Etat ou de tout territoire, dont les affaires consistent pour une partie substantielle à recevoir des dépôts, faire des prêts et des escomptes, ou à

exercer des pouvoirs fiduciaires semblables à ceux qui sont autorisés aux banques nationales par la section 11 (k) du Federal Reserve Act, ces sociétés étant soumises au contrôle et à la vérification des autorités de l'Etat, du territoire ou aux autorités fédérales ayant le droit de contrôler les institutions bancaires.

Pour les sociétés ainsi définies, le revenu net imposable sera, quel que soit son montant : le revenu net, déduction faite de l'intérêt des fonds publics exonérés d'impôt et de 85 % des dividendes reçus par elles.

Le taux appliqué à ce revenu net imposable est uniformément fixé à  $16\frac{1}{2}$  %.

## II. — *Régime des compagnies d'assurance.*

Le régime applicable aux compagnies d'assurance diffère selon qu'il s'agit de compagnies d'assurance-vie ou de compagnies couvrant d'autres risques de la vie. Enfin, les mutuelles ont encore un régime différent. La seule disposition commune à ces différentes catégories est le taux de l'impôt qui est de  $16\frac{1}{2}$  % du revenu net imposable. Mais ce revenu imposable est déterminé de manière différente pour les diverses catégories de compagnies d'assurance.

A. *Compagnies d'assurance sur la vie.* — Entrent dans cette catégorie les compagnies dont le fonds de réserve pour les contrats d'assurance-vie (y compris contrats combinés : vie - maladie - accident) est supérieur à la moitié de leur fonds de réserve total.

Le revenu brut de ces sociétés comprend seulement le montant des dividendes, intérêts ou loyers encaissés par elles pendant l'année taxable.

Leur revenu net sera ce revenu brut moins :

- 1° L'intérêt des fonds publics exempt d'impôt;
- 2° Une somme égale à 4 % des réserves mathématiques imposées par la loi;
- 3° Une somme égale à 2 % des dividendes mis en réserve pour être distribués ultérieurement;
- 4° Les dépenses d'investissement (dans une certaine limite);
- 5° Les impôts et autres dépenses afférents aux propriétés immobilières possédées par la Compagnie;
- 6° Les amortissements effectués dans les limites prévues par la loi;
- 7° Les intérêts débiteurs payés au cours de l'année.

Enfin, pour obtenir leur revenu net imposable, il faudra déduire 85 % des dividendes reçus par elles.

B. *Compagnies d'assurance couvrant des risques autres que la vie.* — Ces dernières ont un régime plus rigoureux. Leur revenu brut comprend, en effet, outre les éléments définis ci-dessus, le montant des primes encaissées par elles pendant l'année, moins le montant des primes versées par elles à titre de réassurance, ainsi que les pertes subies sur les contrats.

En outre, les déductions allouées pour obtenir le revenu net sont moins libérales puisqu'elles ne comprennent plus aucun pourcentage des fonds de réserve.

\*  
\*\*

Pour compléter ce bref exposé du régime spécial des compagnies d'assurance, indiquons que les com-

pagnies d'assurance étrangères feront l'objet d'un aperçu particulier au cours de la troisième partie de cette étude.

Il doit, en outre, être bien entendu que les compagnies d'assurance, comme les banques et toutes les autres sociétés qui ont fait l'objet du présent chapitre, peuvent être assujetties à la taxe spéciale sur les personal holding companies et sur l'Improper accumulation of surplus qui seront étudiées au cours des chapitres ci-après.

---

## DEUXIÈME PARTIE

### **Les différents impôts complémentaires à la taxe normale**



## CHAPITRE I

### LA TAXE SUR LES BÉNÉFICES NON DISTRIBUÉS

---

#### INTRODUCTION.

La taxe sur les bénéfices non distribués des sociétés de capitaux a été instituée par le Revenue Act de 1936 où elle figurait à la section 14.

Le Revenue Act de 1938 l'a abrogée en tant qu'impôt distinct. Comme nous l'avons déjà dit, la surtaxe sur les bénéfices non distribués ne subsiste plus que sous la forme d'une majoration du taux de la taxe normale pour les sociétés dont le revenu net dépasse 25.000 \$.

Il nous a paru cependant indispensable de lui consacrer un chapitre particulier pour deux raisons essentielles :

La première est l'importance théorique du problème mis en jeu. La taxation des réserves constitue sans doute la tentative la plus intéressante faite par les Pouvoirs publics pour exercer une action dans la vie économique par la voie fiscale. Elle a soulevé et soulève encore des polémiques ardentes, non seulement aux Etats-Unis, mais aussi dans différents pays d'Europe, en France notamment, où l'exemple américain paraît avoir retenu particulièrement l'attention des Pouvoirs publics au cours de ces dernières années.

La seconde naît du caractère provisoire du régime institué par le Revenue Act de 1938.

La section 15 s'exprime en effet ainsi : les taxes établies par les sections 13 et 14 (qui visent précisément la taxe normale sur les sociétés), le supplément G (compagnies d'assurances), supplément Q (Mutual investment companies) et par les sections 13, 14 et supplément G du Revenue Act de 1936, ne seront pas applicables à aucune année fiscale commençant après le 31 décembre 1939.

En fait, les solutions adoptées par le Revenue Act de 1938 ne sont qu'un compromis entre les tendances contradictoires du Président et de son entourage d'une part, et celles des milieux d'affaires et d'une grande partie du Sénat, d'autre part. Les deux parties n'ont pu conclure un accord que pour une durée limitée (2 ans) et si le rétablissement d'une surtaxe sur les bénéfices non distribués paraît assez peu probable, l'idée n'en peut être cependant complètement exclue.

Nous étudierons donc au cours de ce chapitre, dans une première section, les raisons qui ont conduit le législateur à introduire dans le Revenue Act de 1936 la surtaxe sur les bénéfices non distribués; dans une deuxième section, le régime établi par le Revenue Act de 1936 et les critiques qui lui furent adressées. Enfin, dans une troisième section, nous verrons les projets de réforme qui ont abouti à la législation actuellement en vigueur.

## SECTION I

La taxe sur les bénéfices non distribués n'est pas absolument sans précédent dans la législation américaine.

Dès 1918, l'établissement d'un impôt progressif, ou surtaxe, sur le revenu des individus, avait obligé l'Administration à prendre des précautions contre les sociétés constituées en vue d'éviter le paiement de cette surtaxe. La section 220 des Revenue Acts de 1921 et de 1924, et la section 104 du Revenue Act de 1928 et 1932, prévoyaient un impôt additionnel de 25 %, puis de 50 %, sur le revenu net total de ces sociétés. Dans le Revenue Act de 1934, cet impôt prend le nom de *surtax on corporation improperly accumulating surplus* (surtaxe sur les sociétés qui font des réserves abusives). Il n'a jamais cessé de subsister depuis lors et nous en étudierons les modalités au cours du prochain chapitre.

Dans ce même chapitre, nous étudierons également les *personal holding companies*. Depuis 1934, ces sociétés, qui répondent à certaines conditions, tant en ce qui concerne la nature de leur revenu que la personne de leurs actionnaires, sont frappées d'une surtaxe sur le revenu non distribué.

Toutefois, si, par suite des diverses mesures qui viennent d'être rappelées, les réserves des sociétés n'étaient pas, avant 1936, toujours exemptes de l'impôt sur le revenu, leur imposition n'était pas possible sans qu'une présomption de fraude n'eût été relevée à l'égard de leur constitution.

Au contraire, le Revenue Act approuvé le 22 juin 1936 introduit dans la législation américaine le principe nouveau de la taxation générale des réserves en dehors de tout soupçon de fraude fiscale, quelque justifiée que puisse être la non-distribution du bénéfice en raison des besoins normaux du commerce.

Cette nouvelle législation s'expliquait par la nécessité d'accroître les ressources du Trésor, mais aussi par des préoccupations d'ordre économique. Il ne s'agissait plus seulement d'astreindre plus étroitement les individus à l'impôt progressif sur le revenu, mais aussi d'obtenir une redistribution de la richesse acquise et la transformation de certains capitaux fixes en capitaux circulants.

D'après les « brain trusters » les plus radicaux, l'utilité des réserves était des plus contestables, et en période de crise, le danger que présentaient les investissements et les achats de machines à produire, facilités par la non-distribution des bénéfices, paraissait évident. Devant une commission sénatoriale, le professeur H. Oliphant, ancien doyen de la Faculté de droit de l'Université John Hopkins, entré depuis dans les services du Trésor, n'hésitait pas à déclarer que les « sociétés n'avaient pas besoin de réserves ».

D'une manière plus précise, les critiques adressées aux réserves des sociétés naissaient de la rencontre de deux courants d'idées, dont l'un était la vieille hostilité du parti démocrate à l'égard des trop grandes affaires et l'autre la fameuse théorie du pouvoir d'achat.

On reprochait aux réserves, d'une part, d'être trop grandes, d'une manière absolue. On alléguait le chiffre

de 19 milliards, censé être celui des bénéfices non distribués entre 1919 et 1929. Ces 19 milliards étaient restés dans les actifs des sociétés; ils avaient constitué un élément de puissance excessive entre les mains des capitalistes qui avaient le contrôle des affaires. Ils n'avaient pas été investis seulement dans les entreprises elles-mêmes, mais une large part, placée sur le marché financier et servant à une spéculation désordonnée, n'était pas exempte de toute responsabilité dans le krack de 1929.

Les tenants de la théorie du pouvoir d'achat poussaient plus loin l'analyse de la situation. En période de crise, disaient-ils, les réserves des sociétés sont des sommes stérilisées; elles ne servent pas à acheter des biens à consommer puisqu'elles sont entre les mains des producteurs; le plus souvent, elles ne servent à rien, car les chefs d'entreprises, craignant une aggravation de la crise, se refusent à les utiliser.

Les réserves constituent donc une masse de pouvoir d'achat inutilisé. La minorité qui a le contrôle des entreprises les conserve jalousement, et parce qu'elle n'en a pas besoin pour ses dépenses courantes, et parce qu'elle trouve avantage à faire effectuer son épargne par les sociétés, échappant ainsi à une surtaxe qui, autrement, absorberait jusqu'aux trois quarts de son revenu. En revanche, les petits actionnaires qui sont parfois des salariés déjà touchés par la crise, auraient tout intérêt à recevoir des dividendes. Ils les dépenseraient immédiatement. L'activité économique serait donc doublement stimulée : et par les dépenses supplémentaires que l'Etat pourrait effectuer grâce aux sommes perçues au titre de la surtaxe sur les grands

actionnaires, et grâce aux sommes dépensées par les petits actionnaires en achat de biens consommables.

Ainsi distribués, les bénéfices devaient être profitables à l'économie nationale, alors que restant entre les mains des chefs d'entreprises, ils ne pouvaient qu'être inutiles ou même nuisibles. S'ils étaient employés, en effet, ils ne pouvaient l'être qu'en tant que capitaux fixes servant à l'extension des entreprises ou à l'achat des machines à produire; en augmentant la capacité de production des usines, ils ne pouvaient donc qu'aggraver une crise de surproduction dont il n'était pas tout à fait certain, au début de 1936, qu'elle fût entièrement surmontée. Dans l'esprit de ses défenseurs, la taxation des réserves visait à atténuer les dépressions cycliques en donnant de manière durable à la demande de produits consommables, le moyen d'absorber une offre qu'elle aurait, d'autre part, servi à réduire.

Le Président Roosevelt ne semble pas avoir entièrement partagé ces vues un peu théoriques. En proposant le nouveau régime fiscal, il semble surtout avoir obéi à une double nécessité : l'une financière et l'autre politique. L'annulation de l'Agricultural Adjustment Act par la Cour Suprême, et le remboursement des processing taxes qui allait en être la conséquence obligée, le vote du bonus des anciens combattants, d'autre part, mettaient l'Administration dans l'obligation de trouver immédiatement plus de 600 millions de recettes nouvelles. En outre, le Président, à la veille de sa réélection, préférait s'adresser aux sociétés plutôt qu'aux individus pour obtenir ces revenus. Il désirait obliger les sociétés à distribuer leurs

bénéfices afin que ces derniers fussent soumis à la surtaxe lors de leur perception par les individus. Il faisait remarquer que les profits distribués pourraient revenir aux sociétés par le moyen d'emprunts effectués sur le marché.

« Pour la première fois, » disait-il, « la taxe sur les bénéfices non distribués donne à l'actionnaire un moyen pratique de décider lui-même s'il laissera ou non ses bénéfices à la société dans des buts d'expansion. Il est maintenant le seul à choisir s'il veut utiliser ses dividendes à quelque chose d'autre ou les réinvestir dans le capital de la société.

» Ce qui nous importe par-dessus tout, c'est le principe, et le principe de la loi est sain. Si, dans son application, des imperfections sont découvertes, elles seront corrigées dans l'intérêt de l'activité économique du pays. »

Il remarquait, en outre, que la nouvelle législation mettrait en harmonie le régime des sociétés de capitaux et celui des sociétés de personnes et des individus. Les gains de ces dernières et de ces derniers sont taxés, en effet, qu'ils soient dépensés ou mis en réserve.

En fait, le Président Roosevelt invitait le Congrès à adopter un système voisin du système anglais qui taxe à 22  $\frac{1}{2}$  % les bénéfices des sociétés, mais accorde à ces dernières une déduction égale au dividende distribué. Le Président proposait, à l'imitation de la Grande-Bretagne, de remplacer les principales taxes sur les sociétés (income tax, normal, excess profit et capital stock tax) par l'impôt sur les réserves.

L'impôt sur les réserves ne fut pas accepté sans

lutte, et, proposé à la fin d'avril, le Revenue Act de 1936 n'a pas été voté avant le 22 juin. La loi définitive fut, déjà, à cette époque, un compromis entre le projet du Président et ceux de la Trésorerie. Elle laissait subsister les anciens impôts et tenait compte, dans une certaine mesure, des protestations des milieux d'affaires.

## SECTION II

Les principales dispositions de l'Act de 1936, touchant les sociétés américaines autres que les personal holding, étaient les suivantes :

Les dividendes distribués par les sociétés aux particuliers qui auparavant n'étaient frappées que de la surtaxe seulement, étaient désormais soumis à la taxe normale de 4 % sur les revenus des individus.

La taxe graduée sur le revenu des sociétés ou normal tax était maintenue avec des taux réduits pour les tranches inférieures.

Pour les sociétés recevant des dividendes de leurs filiales, l'impôt était perçu sur 15 % de ce revenu (au lieu de 10 % dans la précédente loi).

Enfin et surtout, le Revenue act instituait une surtaxe sur les revenus non distribués des sociétés, dont l'économie était la suivante :

1° *Sociétés imposables*. — Ce sont les sociétés de capitaux en général, à l'exclusion toutefois des sociétés exemptes de la taxe normale et des sociétés suivantes, pour lesquelles un régime spécial est prévu :

a) Les banques et les compagnies d'assurance qui sont soumises à un impôt uniforme au taux de 15 %.

b) Les entreprises américaines qui, pour quelque fraction que ce soit de l'année taxable, ont été mises en faillite ou bien sont insolvables et en liquidation.

Cette disposition est fondée sur le juste principe que, si une société tombe en faillite au cours de l'année taxable, elle est si faible qu'une surtaxe sur les bénéfices non distribués ne peut, ni ne doit lui être imposée. La loi évite la possibilité d'une évasion fiscale par le moyen d'une liquidation concertée en limitant la disposition au cas où la société est insolvable; c'est-à-dire, lorsque ses engagements dépassent ses actifs, ou lorsque elle est incapable de payer des créances à l'échéance.

c) Les entreprises étrangères; les sociétés dont une grande partie des revenus bruts provient de sources intérieures aux possessions des Etats-Unis ; les sociétés organisées en vertu du China-Trade Act.

Pour l'étude de ces différentes catégories de sociétés, nous renvoyons à la troisième partie.

d) Les Joint-Stock land Banks (caisses de crédit agricoles) organisées en vertu de la loi sur le crédit fédéral agricole (Federal Farm loan act).

2° *Revenu soumis à la surtaxe.* — Le revenu soumis à la surtaxe est le revenu net non distribué, c'est-à-dire le revenu net ajusté, moins la déduction prévue à la Section 27 pour dividendes payés, et la déduction prévue à la Section 26 c relative aux contrats limitant les dividendes.

Examinons successivement ces différents éléments.

Le revenu net ajusté, c'est le revenu net, déduction faite de la taxe normale, sur les sociétés et de l'intérêt des fonds d'Etat exempt d'impôt.

En d'autres termes, le revenu net ajusté est égal au revenu net imposable à la taxe normale, diminué du montant de cette dernière, mais augmenté du crédit des 85 % des dividendes reçus dont la déduction est autorisée à la taxe normale.

Les compagnies holding affiliées à des banques, et les associations nationales hypothécaires sont en outre autorisées à opérer sur leur revenu net certaines déductions supplémentaires qui correspondent au montant des sommes qu'elles doivent, en vertu de la loi, affecter à certains placements.

Le revenu net ajusté ainsi défini n'est que le point de départ du calcul qui servira à déterminer le revenu non distribué.

La première déduction autorisée par la loi, et la plus importante, figure à la Section 27 du Revenue Act de 1936, intitulée : Déductions allouées aux sociétés en raison des dividendes qu'elles paient.

Sont considérés comme dividendes payés le montant des sommes distribuées aux actionnaires pendant l'année fiscale.

En outre, si les dividendes payés au cours de l'année fiscale sont inférieurs au revenu net ajusté, seront également déductibles les dividendes distribués aux actionnaires au cours des deux années précédentes et qui n'ont pu être déduits parce que leur montant était supérieur à celui du revenu net ajusté.

Précisons que par dividende payé il faut entendre non seulement les versements faits en numéraire,

mais aussi les dividendes distribués soit en espèces, soit sous forme d'actions, d'obligations, de droits de souscription, dont la valeur sera estimée d'après le juste prix sur le marché à l'époque du paiement.

En revanche, aucune déduction n'est allouée à l'occasion de quelque distribution que ce soit si elle comporte un traitement préférentiel en faveur de certaines catégories d'actions par rapport aux autres.

Enfin, il est évident qu'une quelconque distribution n'entre en ligne de compte pour le calcul de la déduction que si l'actionnaire à qui elle est faite, est lui-même susceptible d'être taxé pendant la même année.

La seconde déduction autorisée par la loi (Section 26 c) correspond à la partie des bénéfices qui n'a pu être distribuée pendant l'année, en raison d'un contrat passé par la société avant le 1<sup>er</sup> mai 1936.

Tel est le cas d'une société qui, avant le 1<sup>er</sup> mai 1936, s'est engagée par écrit à prélever chaque année une certaine somme sur ses bénéfices pour rembourser une dette sociale, ou pour la porter à un compte spécial d'amortissement ; la loi assimile cette somme à un dividende distribué et en autorise la déduction.

Nous avons ainsi déterminé ce qu'il fallait entendre par revenu net non distribué. Il nous reste à étudier le tarif de la surtaxe.

3° *Tarif de la surtaxe.* — La surtaxe était calculée de la manière suivante :

Pour un revenu net non distribué représentant 0 à 10 % du revenu net ajusté, le taux était de 7 %.

Pour un revenu net non distribué représentant 10 à 20 % du revenu net ajusté, le taux était de 12 %.

Pour un revenu net non distribué représentant 20 à 40 % du revenu net ajusté, le taux était de 17 %.

Pour un revenu net non distribué représentant 40 à 60 % du revenu net ajusté, le taux était de 22 %.

Pour un revenu net non distribué représentant 60 à 100 % du revenu net ajusté, le taux était de 27 %.

Un régime plus favorable était cependant prévu pour les sociétés dont le revenu net ajusté était inférieur à \$ 50.000. Le taux de 7 % était applicable à leur revenu net non distribué jusqu'à un montant de \$ 5.000, même si cette somme représentait plus de 10 % du revenu net.

\*  
\*\*

Nous avons tenu à décrire en détail les modalités de la surtaxe sur les bénéfices non distribués, telle qu'elle avait été instituée par le Revenue Act de 1936. Il nous a paru, en effet, que le nouveau régime institué en 1938 en serait par la suite plus facilement compréhensible.

Dès son examen par le Congrès, la surtaxe sur les bénéfices non distribués, fut l'objet de nombreuses critiques. Ces critiques se développèrent par la suite et les difficultés économiques de la fin de 1937 fournirent aux détracteurs de la surtaxe un nouvel argument. Sans vouloir reprendre le débat théorique sur la taxation des réserves, il est possible de résumer les raisons invoquées contre elle en les rangeant sous deux chefs principaux.

D'une part, la taxe sur les réserves opère une discrimination qui n'est pas toujours en faveur des en-

treprises les plus intéressantes ; d'autre part, elle supprime un élément de stabilité économique particulièrement utile.

Les détracteurs du régime fiscal lui reprochaient d'être trop sévère pour les entreprises endettées ou passant par des alternatives de gains et de pertes, et de ne pas favoriser suffisamment les entreprises jeunes et en état de croissance.

Ils demandaient d'abord que les dettes contractées par les sociétés fussent déduites du revenu net non distribué imposable, et que le déficit d'un exercice pût être reporté sur les années suivantes.

Ils remarquaient ensuite que le régime établi en faveur des sociétés faisant moins de \$ 50.000 par an, était encore trop rigoureux. Ils alléguaient pour la défense de ces sociétés qu'elle servaient rarement à l'évasion fiscale et que les sommes qu'elles ne distribuaient pas, loin d'être utilisées à des placements spéculatifs, étaient reinvesties en matériel à l'intérieur même de l'entreprise. De tels placements ne pouvaient nuire à l'économie générale puisqu'ils provenaient de bénéfices et qu'ils servaient à accroître des productions qui répondaient à des besoins effectifs, ainsi que le prouvait le succès antérieur de ces entreprises. Les auteurs de la loi avaient eux-mêmes déclaré qu'il était bon que de telles sociétés puissent acquérir aisément les capitaux dont elles avaient besoin, mais en admettant qu'elles puissent les acquérir sur le marché financier, les possibilités de ce dernier avaient été surestimées.

C'est en effet aux sociétés jeunes et encore peu développées que les emprunts sur le marché financier

coûtent le plus cher. D'après un rapport de la « Securities and Exchange Commission » du mois de novembre 1937, les frais de souscription sont extrêmement variables et peuvent passer de 3,1 à 16,8 % du capital souscrit, suivant le montant de ce capital. Or, les sociétés les plus intéressantes ne pouvant emprunter que de faibles sommes vont subir les conditions les plus lourdes. Il n'est pas rare que de telles sociétés aient à choisir entre la rétention de leurs bénéfices au prix de plus de 20 % de taxe et l'emprunt sur le marché à un taux encore plus élevé.

Ainsi, disait-on, l'impôt sur les réserves désavantage les entreprises que le législateur lui-même a reconnu être les plus dignes d'intérêt. Mais, lors même qu'il frappe des sociétés plus riches, il exerce une influence néfaste sur la stabilité économique en période de dépression.

S'il est juste de dire que les investissements en machines à produire, non justifiés par un appel de la consommation, sont une cause de crise, il est non moins certain que des réserves judicieusement utilisées constituent le meilleur rempart contre une dépression excessive ; la présente crise montre qu'il est dangereux de retirer aux sociétés les ressources qu'elles accumulaient jadis en prévision des mauvais jours et qui leur eussent permis de travailler sans attendre des bénéfices immédiats.

Ainsi, alors que les difficultés de 1930 à 1934 avaient servi de prétexte à l'impôt sur le revenu, celles de 1937 militèrent en faveur d'un allègement de cet impôt. On fit valoir que la recrudescence du chômage devait être attribuée en partie au manque de

ressources financières des sociétés, ce manque de ressources financières étant lui-même imputable aux distributions excessives des dividendes effectuées par suite de l'imposition des réserves. Ces difficultés avaient encore été aggravées par les modalités d'application du Revenue Act de 1936. Celui-ci obligeait en effet les sociétés à distribuer les dividendes qu'elles voulaient affranchir de l'impôt dès avant la fin de l'année fiscale, avant même de connaître d'après les inventaires de fin d'année leur véritable situation. Il en était résulté que les dividendes distribués avaient souvent dépassé le bénéfice disponible et que le déficit ainsi encouru était venu s'ajouter aux charges des entreprises au moment où elles eussent eu le plus besoin de ressources liquides.

La dépression s'accroissant, les protestations contre l'imposition des réserves se firent de plus en plus vives. De multiples études furent faites sur la question, et des mémoires envoyés à la Trésorerie au nom de l'Association nationale des industriels et de celle des Banques de placement, de l'Institut américain des Commissaires aux Comptes et de l'Institut Brooking par exemple. Le conseiller technique de l'Administration et certains membres du Congrès, comme le sénateur Glass, intervinrent à leur tour, et dès le mois de septembre, les services fiscaux du Trésor commencèrent à étudier un projet de réforme.

### SECTION III

Le Sénat était partisan d'une suppression complète de l'imposition des bénéfices non distribués. Mais l'Administration et le Président restaient des partisans du principe même de la taxe qu'ils considéraient comme une des constructions essentielles du New-Deal. Ils estimaient qu'un impôt sur les réserves des actionnaires était indispensable pour empêcher les contribuables les plus fortunés d'échapper à la surtaxe, en laissant aux sociétés dont ils sont actionnaires les bénéfices qu'ils ne veulent pas dépenser, et de constituer leurs épargnes en franchise de l'impôt. D'autre part, le Président et ses conseillers avaient de bonnes raisons pour penser que les difficultés économiques et financières qui prirent naissance en 1937 avaient une origine bien différente de celle qu'on leur prêtait. Le Président n'avait-il pas déclaré dans une conférence de presse, quelques jours avant le krack boursier d'avril 1937, que les cours des matières premières et des valeurs de bourse, lui paraissaient trop élevés et qu'il ne consentirait pas à une inflation nouvelle. A la vérité, il semble que si la dépression de 1937 ait dépassé l'attente du Président, lui-même avait volontairement, à cette époque, prévenu le retour de la prospérité et essayé de faire prévaloir cette idée fondamentale du New-Deal, selon laquelle le graphique des affaires doit tendre à une horizontale bien plus qu'à une ligne brisée. Dans ces conditions, si le Président ainsi qu'il l'avait toujours déclaré, se montrait prêt à corriger les imperfections du régime ins-

titué en 1936, il restait partisan du principe de la taxation des réserves.

Il ne put cependant vaincre l'opposition du Sénat. Le Comité fiscal des Voies et Moyens de la Chambre des Représentants présenta au mois de janvier 1938 un projet qui contenait déjà les grandes lignes du régime finalement adopté par le Revenue Act de 1938. Cependant, le projet maintenait une surtaxe sur le revenu non distribué des sociétés dont le bénéfice net était supérieur à \$ 40.000 et dont le capital était entre les mains d'un petit nombre d'actionnaires. Le régime prévu pour ces sociétés, dites *closely held*, était dans l'ensemble assez libéral puisque elles n'étaient imposées que si elles distribuaient moins de 60 % de leur revenu net et qu'elles ne devaient jamais payer plus de 34 % de leur revenu net imposable, même si ce dernier était entièrement mis en réserve. Le Sénat refusa cependant de suivre la Chambre des Représentants et finalement la pénalisation des sociétés du « *third baskett* », parmi lesquelles figurait la Société Ford, fut abandonnée.

On sait que le Président, pour bien marquer son hostilité de principe à l'égard des solutions finalement adoptées, refusa de revêtir de sa signature le Revenue Act de 1938 dont les principales dispositions relatives aux sociétés ne sont, nous l'avons dit, prévues que pour un délai de deux ans.

Sans vouloir revenir sur les points que nous avons déjà exposés au cours du chapitre précédent, nous voudrions préciser les principales différences qui existent entre la législation de 1938 et celle de 1936.

On sait, en premier lieu que les sociétés dont le re-

venu net imposable est inférieur à \$ 25.000 sont désormais affranchies de toute surtaxe sur leurs bénéfices mis en réserve. Ainsi disparaît l'une des plus grandes critiques adressées à la législation précédente, critique selon laquelle la taxation des réserves portait le plus grand préjudice aux sociétés en voie de croissance qui font en général peu de bénéfices.

En contre-partie de la suppression de la surtaxe, il est juste d'ajouter que le taux de la taxe normale est sensiblement augmenté ainsi qu'en témoigne le tableau suivant.

| <i>Revenue Act de 1936</i> |                                    | <i>Revenue Act de 1938</i> |                  |
|----------------------------|------------------------------------|----------------------------|------------------|
| —                          |                                    | —                          |                  |
| 8 %                        | pour un revenu net inf. à 2.000 \$ | 12 1/2                     | jusqu'à 5.000 \$ |
| 11 %                       | — compris entre 2.000-15.000       | 14 de                      | 5 à 20.000 \$    |
| 13 %                       | — — 15.000-40.000                  | 16 de                      | 20 à 25.000 \$   |

Une entreprise dont le revenu net soumis à l'impôt s'élève à \$ 25.000 qui payait en 1936 au titre de la taxe normale \$ 2.890, doit payer, en 1938, \$ 3.525. Mais, si cette entreprise sous le régime de 1936 mettait la moitié de son bénéfice en réserve, elle devait payer à l'Etat, au titre de la taxe normale et de la surtaxe, \$ 3.765.

En second lieu, on sait également que les sociétés faisant plus de \$ 25.000 de bénéfices nets imposables continuent à être soumises à une surtaxe spéciale sur leurs bénéfices non distribués. Elles paieront désormais un impôt de 16,5 % sur leur bénéfice net imposable, et une surtaxe de 2,5 % sur la portion de ce bénéfice qui n'est pas distribué aux actionnaires, ou, pour suivre le texte américain, un impôt de 19 % di-

minué de 2,5 % du crédit pour dividende payé de la Section 27.

Le taux progressif en vigueur sous le Revenue Act de 1936, qui, d'ailleurs, ne dépassait pas 15 % pour la fraction de revenu supérieure à \$ 40.000 se trouve ainsi remplacé par un taux uniforme de 16,5 %. Par cette augmentation de tarif, l'Administration a cherché à compenser au point de vue du rendement fiscal l'abaissement de la surtaxe au taux uniforme de 2,5 %, alors que sous le régime précédent, elle pouvait s'élever jusqu'à 27 %.

Un exemple concret permettra à nouveau de montrer l'avantage considérable qui ressort de la nouvelle loi en faveur des sociétés qui veulent constituer des réserves.

Soit une société dont le revenu net imposable s'élevait à \$ 100.000. En 1936, cette société payait \$ 13.840 de taxe normale ; en 1938, si elle distribue tous ses bénéfices, elle paie \$ 16.500. Mais, cette même société qui payait \$ 27.000 de surtaxe dans le cas où elle mettait tous ses bénéfices en réserve, ne paie plus aujourd'hui que \$ 2.500. Sa feuille d'impôt globale qui s'élevait à \$ 40.840 n'est plus que de \$ 19.000.

En réalité, cette différence serait sans doute plus importante encore car, et c'est le troisième point sur lequel nous voulons insister, le Revenue Act de 1938 se montre plus libéral dans l'octroi du crédit pour dividende payé.

Là encore, il a été très largement tenu compte des principales critiques adressées au régime précédent.

Le crédit pour dividende payé comprend toujours, bien entendu, le montant des dividendes distribués pendant l'année taxable, ainsi que le montant des di-

videndes distribués aux actionnaires au cours des deux années précédentes et qui n'ont pu être déduits parce qu'ils dépassaient le revenu net ajusté des années considérées.

Mais, alors que sous le régime précédent, les sommes prélevées sur les bénéfices pour rembourser des dettes sociales, n'entraient en ligne de compte dans le calcul du crédit pour dividende payé, que dans le seul cas où ce prélèvement était effectué en vertu d'un contrat écrit antérieur au 1<sup>er</sup> mai 1936, le Revenue Act de 1938 se montre beaucoup plus libéral. Toutes sommes utilisées, ou irrévocablement mises en réserve pour rembourser des dettes contractées avant le 1<sup>er</sup> janvier 1938, feront partie intégrante du crédit pour dividende payé.

Dans les mêmes conditions, sera également exempté de la surtaxe, une somme égale au solde déficitaire de l'exercice précédent et au report déficitaire des exercices antérieurs.

Le législateur a manifesté ainsi sa volonté de soulager toutes les sociétés qui subissent des difficultés financières et qui, sous le régime précédent, étaient injustement traitées. La même intention se retrouve dans l'exemption allouée désormais *ipso facto* aux sociétés en faillite et en liquidation.

Le Revenue Act de 1938 comporte enfin une dernière innovation. Aux éléments que nous venons d'énumérer et qui constituent la déduction autorisée pour dividende payé, il convient d'ajouter la part des bénéfices mis en réserve sur laquelle les actionnaires consentent à payer individuellement l'impôt. Tel est l'objet de la Section 28 du nouveau Revenue Act.

L'octroi de ce crédit supplémentaire est subordonné aux conditions suivantes.

La société, devra remettre en même temps que sa déclaration principale, des engagements signés sous la foi du serment par les actionnaires.

Dans leurs engagements, les actionnaires promettent d'inclure comme dividende taxable dans leur déclaration personnelle, une somme déterminée.

Cette somme sera ajoutée à leur revenu brut et imposable sans aucune restriction possible. Peu importe que, si la distribution avait effectivement été faite, elle eut été taxable ou non, ou qu'elle provienne ou non de sources intérieures aux Etats-Unis. Peu importe enfin que l'engagement souscrit l'ait été par un individu ou par une société. L'imposition de la somme prévue à l'engagement est une règle qui ne souffre pas d'exception.

Cette disposition nouvelle du Revenue Act de 1938 achève de donner son véritable caractère au régime actuel de l'imposition des bénéfices non distribués. Elle offre aux actionnaires la possibilité d'échapper au paiement de la surtaxe, tout en évitant d'affaiblir la société par une distribution de bénéfices que l'avenir aurait peut-être révélée exagérée. C'est aux actionnaires qui ont le contrôle de la société, qu'il appartient de déterminer s'il est plus avantageux pour eux d'acquitter l'impôt en tant qu'individus ou par l'intermédiaire de la personne morale qui les représente.

Modérée dans son taux, l'imposition des bénéfices non distribués l'apparaît aussi dans son esprit. Le Revenue Act de 1938 cesse de considérer les réserves

des sociétés comme un danger économique et social qu'il faut pénaliser pour en décourager la constitution. Les fondements théoriques qui avaient servi de base à l'institution de la surtaxe ont à peu près disparu. Bien plus, la nécessité des réserves est implicitement reconnue, puisque chaque fois qu'une société donne des signes d'anémie, elle est exempte de la surtaxe qui, de règle, n'est plus qu'exception. Ce qu'il en subsiste apparaît beaucoup moins comme un mode d'intervention dans le domaine économique que comme une mesure destinée à combattre l'évasion fiscale. A ce titre, elle est sans doute moins efficace aujourd'hui que la taxe sur les sociétés accumulant des réserves excessives, et que l'impôt sur les personal holding companies que nous étudierons tous deux au cours du prochain chapitre.

---

## CHAPITRE II

### **SURTAXE SUR LES SOCIÉTÉS ACCUMULANT DES RÉSERVES EXCESSIVES ET RÉGIME DES PERSONNAL HOLDING COMPANIES**

---

Autant l'imposition des réserves est en elle-même critiquable et peut être dangereuse, autant il est juste de pénaliser les sociétés dont l'objet essentiel est d'aider les individus à soustraire tout ou partie de leurs revenus à l'impôt qui les frappe.

Il semble que ce principe ne puisse être discuté. D'une part, en effet, il convient de sauvegarder les intérêts du Trésor qui se trouveraient irrémédiablement compromis si les contribuables pouvaient impunément soustraire à l'impôt ce qui constitue, aux Etats-Unis surtout, l'essentiel de la matière imposable.

D'autre part, il serait évidemment paradoxal que l'impôt sur le revenu des individus, qui comporte un tarif progressif, n'atteigne que les actionnaires qui touchent leurs dividendes parce qu'ils en ont besoin pour leurs dépenses courantes, c'est-à-dire en règle générale les petits actionnaires, alors que ceux pour qui les dividendes constituent un superflu, pourraient, à l'abri de toute taxation, capitaliser leurs épargnes.

Mais si le principe est juste, il est très difficile d'en assurer l'application. Selon quelles méthodes pourrait-on déterminer en effet que les réserves d'une société sont constituées dans le but de favoriser l'évasion fiscale ?

Une solution « totalitaire » du problème consiste à frapper d'une égale suspicion toutes les réserves de toutes les sociétés. Nous avons vu que l'Administration américaine s'y était essayée et que force avait été de reconnaître que le remède comportait plus d'inconvénients encore que le mal qu'on entendait combattre.

Une seconde solution consiste à trouver un criterium raisonnable des réserves légitimes, et c'est ce que l'Administration américaine a tenté par l'impôt sur les réserves abusives que nous étudierons dans la première section de ce chapitre.

Enfin, il est également possible d'établir une distinction entre les sociétés de manière à déterminer celles qui sont particulièrement dangereuses pour les frapper à des taux si élevés qu'elles préféreront disparaître. C'est à ce dernier souci que répond l'impôt sur les Personal Holding Companies, qui fait l'objet de la deuxième section de ce chapitre.

#### SECTION I. — LA TAXE SPÉCIALE SUR LES RÉSERVES EXCESSIVES DES SOCIÉTÉS.

*(Surtax on corporations improperly accumulating surplus).*

Cet impôt est le premier en date qui ait apparue dans la législation américaine en cette matière. Il

figure à la section 220 du Revenue Act de 1921 et de 1924, et à la section 104 du Revenue Act de 1932 sous le titre suivant : accumulation des bénéfices pour échapper aux surtaxes.

Dans le Revenue Act de 1934 (section 102), il prend le nom de surtaxe sur les réserves abusives des sociétés, qu'il conserve dans les sections 102 des Revenue Act de 1936 et 1938.

Il résulte de ce bref exposé que cet impôt n'a jamais cessé d'être perçu depuis son apparition et qu'il a coexisté avec la taxe générale sur les réserves des sociétés à laquelle il pouvait éventuellement se superposer. Mais sous le couvert de cette permanence, ses modalités ont souvent changé et ont été mises en harmonie avec les modifications apportées par ailleurs dans la législation fédérale.

Jusqu'en 1934, l'impôt est assis sur le revenu net total des sociétés présumées constituées en vue de favoriser l'évasion fiscale et est égal à 25, puis 50 % de ce revenu net.

Il faut se souvenir que c'est seulement en 1934 qu'apparaît l'impôt sur les personal Holding Companies. Jusqu'à cette date, il n'existe qu'une seule surtaxe et l'Administration n'a pas encore opté entre les différents criteriums qu'elle utilisera ultérieurement. Ce n'est pas encore les réserves abusives qu'elle veut atteindre, ni certains types de sociétés bien définis; elle cherche à décourager toute tentative de fraude en menaçant les sociétés d'un prélèvement important sur leurs biens fixes si elles facilitent l'évasion des capitaux mobiliers.

Ce prélèvement sera calculé sur le revenu net de

ces sociétés, y compris le montant de la déduction prévue à la taxe normale pour les dividendes reçus, et les intérêts des obligations fédérales émises après le 1<sup>er</sup> septembre 1917, c'est-à-dire sur tous les éléments taxables entre les mains des particuliers lorsqu'ils sont distribués.

La rigueur du taux (le quart puis la moitié de ce revenu net) ne doit cependant pas faire illusion sur l'efficacité véritable de cet impôt qui, comme nous le verrons tout à l'heure, n'était pratiquement jamais perçu par suite de l'imprécision du critérium pouvant servir de base à l'assiette de la taxe.

Le Revenue Act approuvé le 17 mai 1934 établit un régime spécial pour les personal Holding Companies, dont le revenu non distribué sera toujours frappé d'une surtaxe quel que soit le but, justifié ou non, dans lequel ce revenu n'est pas distribué. Par ce fait même, les personal Holding Companies sont désormais exclues de la taxe spéciale sur les réserves excessives.

Ce dernier impôt n'est plus désormais calculé que sur le montant des bénéfices non distribués, c'est-à-dire sur le revenu net tel que nous venons de le décrire, moins le montant des dividendes distribués pendant l'année précédente.

Le taux de l'impôt est établi comme suit : 25 % sur la fraction des revenus nets non distribués, inférieure à 100.000 dollars; 35 % sur la fraction supérieure à 100.000 dollars.

Le Revenue Act de 1936, sans modifier l'économie générale de la taxe, ni les bases d'imposition, dut tenir compte, dans la fixation des taux, de la nouvelle taxe sur les réserves en général qui, pour la première fois, allait entrer en vigueur.

Les tarifs de 25 et 35 %, toujours applicables pour les sociétés exemptes de la taxe sur les bénéfices non distribués, sont réduits à 15 % et 25 %, respectivement chaque fois que les deux taxes doivent être simultanément perçues.

Cette modification des tarifs, motivée par l'institution d'un impôt général sur les réserves, disparaît avec lui, et le Revenue Act de 1938 laisse seulement subsister les taux anciens de 25 % et de 35 %, selon que la valeur du revenu net non distribué est inférieure ou supérieure à 100.000 \$.

Signalons enfin que, depuis 1934, la notion du revenu net non distribué s'est elle-même modifiée selon l'extension plus ou moins grande que chaque loi nouvelle a donnée de la notion de revenu net et de distribution aux actionnaires. Nous avons étudié ces points au cours des chapitres précédents ; nous n'y reviendrons pas.

Comme on le voit, la notion de réserves excessives n'entre pour ainsi dire pas en compte dans la fixation du tarif de la surtaxe. On aurait pu concevoir en effet un impôt dont le taux aurait été calculé au prorata de l'importance des réserves par rapport, soit au bénéfice réalisé pendant l'année, soit au capital social, comme c'est le cas, ainsi que nous le verrons ultérieurement, pour l'impôt sur les bénéfices excessifs.

Dans le cas présent, l'idée de réserves excessives entre seulement en ligne de compte pour déterminer les sociétés qui seront passibles de la surtaxe. Ce point doit retenir particulièrement notre attention.

La taxe spéciale, dit la loi, et ce texte n'a guère varié depuis son origine, sera perçue sur toute société

(autre qu'une personal Holding Company) qui, « de quelque manière qu'elle ait été créée et organisée, a été constituée ou est utilisée dans le dessein d'éviter le paiement de la surtaxe à ses actionnaires ou aux actionnaires de toute autre société, en laissant ses gains et bénéfices s'accumuler au lieu de les diviser et de les distribuer ».

Il est évident que ce texte pose un principe, mais ne résoud pas le problème de savoir quelles seront, en définitive, les sociétés imposables. Aussi, le législateur, jusqu'au Revenue Act de 1938, avait-il pris soin de le compléter par un paragraphe ainsi conçu :

Le fait, pour une société, d'être une simple Holding ou une compagnie d'investissement, ou d'accumuler ses gains et profits au delà des besoins raisonnables du commerce, constitue une présomption du premier degré du dessein d'éviter le paiement de la surtaxe à ses actionnaires.

Il est indispensable de bien saisir la portée de ce texte.

Le législateur attire l'attention de ceux qui seront ultérieurement chargés d'appliquer la taxe sur deux catégories de sociétés qui, toutes deux, lui paraissent le mieux répondre à l'objet poursuivi par la loi. Ce sont :

— d'une part, les Sociétés Holding et les Compagnies d'investissement, c'est-à-dire les sociétés qui se bornent à détenir les titres d'autres entreprises sans se livrer elles-mêmes à aucune opération commerciale ou industrielle;

— d'autre part, les Sociétés dont les réserves excèdent les besoins normaux du commerce, sans que cette notion soit d'ailleurs autrement précisée.

Mais, si le législateur attire l'attention, il ne crée pas, à proprement parler, de présomption, au sens français du mot, c'est-à-dire qu'il laisse à l'Administration le soin d'apporter la charge de la preuve.

Précisons davantage encore.

Soit une simple Holding ou compagnie d'investissement; pour pouvoir l'assujettir à la taxe spéciale, l'Administration devra apporter la preuve qu'elle entre dans le cadre prévu par la loi, c'est-à-dire qu'elle a été créée ou qu'elle fonctionne dans le but de favoriser l'évasion fiscale des revenus mobiliers. Peu importera, au reste, que ses réserves soient raisonnables ou non. Il suffira à l'Administration de prouver qu'elle a pour objet d'éviter à ses actionnaires le paiement de la surtaxe.

Dans le cas d'une société ordinaire, c'est-à-dire se livrant elle-même à des opérations industrielles ou commerciales, l'Administration n'aura pas une, mais deux preuves à apporter. Elle devra prouver tout d'abord que la société constitue des réserves au delà des besoins raisonnables du commerce, et que, d'autre part, ce faisant, elle se propose de faire échapper ses actionnaires à l'impôt sur le revenu.

Il est évident que c'était là mettre à la charge de l'Administration des preuves bien difficiles à apporter. Etablir qu'une société constitue des réserves au delà des besoins normaux du commerce est déjà malaisé. Etablir le dessein de frauder est pratiquement impossible.

Aussi, plutôt que de s'exposer à voir leurs décisions cassées par les tribunaux pour insuffisance de preuves (comme ce fut souvent le cas), les contrô-

leurs préféreraient s'abstenir. Pratiquement, ainsi que nous l'avons déjà dit, l'impôt n'était jamais perçu.

Aussi longtemps qu'a subsisté aux Etats-Unis la taxation générale des réserves, le législateur n'a pas jugé nécessaire de corriger cette lacune. Au contraire, dès le Revenue Act de 1938, une très importante modification apparaît.

La nouvelle Section 102 est rédigée comme suit :

« Le fait, pour une société, d'être une simple holding ou une compagnie d'investissement, constituera une présomption du premier degré du dessein d'éviter le paiement de la surtaxe à ses actionnaires.

» Le fait que les gains et les profits d'une société quelconque sont accumulés au delà des besoins raisonnables du commerce, *constituera la preuve* de son dessein d'éviter à ses actionnaires le paiement de la surtaxe, à moins que ladite société ne puisse apporter la preuve contraire. »

Ce texte est très net : l'Administration américaine, par un procédé commode et bien connu de l'Administration française, a retourné la charge de la preuve sur un point essentiel : la volonté de favoriser l'évasion fiscale. Chaque fois qu'il sera établi qu'une société possède des réserves anormalement élevées, elle sera passible de la taxe spéciale, sauf à elle de prouver qu'elle ne poursuit aucun dessein de fraude fiscale. Il est évident que les sociétés auront autant de mal à fournir cette preuve que l'Administration en avait auparavant à l'administrer.

Il reste cependant à la charge de l'Administration de prouver que les bénéfices sont accumulés au delà des besoins raisonnables du commerce. C'est là une

question de fait sur laquelle il se dégagera sans aucun doute assez rapidement une jurisprudence, car il y a tout lieu de penser que, libérés du souci de prouver « la volonté de fraude », les contrôleurs fiscaux hésiteront beaucoup moins désormais à appliquer la taxe spéciale. Nous avons déjà vu que l'Administration américaine, comme la française, laissait aux sociétés la possibilité de déduire leurs amortissements « dans une mesure raisonnable », et selon la pratique habituelle dans chaque branche de commerce et d'industrie.

Dans la pratique, cette disposition ne donne pas lieu à des difficultés insurmontables, et il est très vraisemblable qu'il en sera de même pour les réserves.

Si, toutefois, l'Administration n'est pas en mesure de prouver que les réserves effectuées par une société excèdent ses besoins raisonnables, elle se trouve dans la même situation que sous le régime antérieur à 1938. S'agit-il d'une entreprise se livrant elle-même à des opérations commerciales et industrielles, elle perd toute possibilité de l'assujettir à la surtaxe.

S'agit-il d'une holding ou d'une compagnie d'investissement, la présomption de culpabilité tombe, et c'est à l'Administration, comme par le passé, d'établir que cette société est née ou fonctionne dans le dessein d'éviter à ses actionnaires le paiement de la taxe sur leur revenu.

\*  
\*\*

Telle qu'elle a été modifiée par le Revenue Act de 1938, la taxe spéciale sur les sociétés constituant des

réserves excessives forme un ensemble cohérent et satisfaisant. Cet impôt n'apparaît pas dangereux, ni pour les sociétés en particulier, ni pour la vie économique en général, puisque c'est en définitive aux tribunaux qu'il appartiendra de décider au delà de quelles limites les réserves d'une société peuvent être considérées comme excessives. Par contre, cette donnée établie, l'impôt est à la fois juste dans son principe et d'une application facile.

Il n'est pas douteux que cette taxe spéciale ne soit, au cours des années prochaines, appelée à jouer un rôle de plus en plus important aux Etats-Unis, et si le législateur français devait un jour remanier le régime actuellement en vigueur de l'imposition des réserves, il pourrait, semble-t-il, s'inspirer avec fruit de ce précédent.

## SECTION II. — LA TAXE SPÉCIALE SUR LES PERSONNAL HOLDING COMPANIES.

A l'inverse de la taxe spéciale sur les réserves excessives dont l'application devrait être de plus en plus fréquente au cours des années prochaines, la taxe sur les personal holding companies est destinée, dans un proche avenir, à ne plus être perçue, par suite de la disparition complète de ce type de sociétés. Le régime particulier qui a été créé à leur égard en 1934 a en effet subi depuis lors une évolution telle que, sous sa forme présente, il équivaut à une confiscation quasi totale de leurs profits.

C'est cette évolution que nous étudierons sous trois aspects :

— Extension du critérium d'imposition des sociétés passibles de la surtaxe.

— Accroissement des bénéfices taxables.

— Aggravation des tarifs.

## I

Une *personal holding company* se distingue d'une autre société à un double point de vue :

1° Nature et provenance de ses revenus;

2° Propriété du capital, ou nombre des actionnaires.

Tels sont les deux critères qu'a fixés le législateur dès 1934 et qui subsistent encore aujourd'hui ; mais l'acception qu'il convient de donner à chacun d'eux s'est profondément modifiée. Indiquons cependant de suite que seules peuvent être considérées comme *personal holdings* les sociétés qui réunissent à la fois les deux conditions prévues par la loi et que nous allons examiner successivement.

## A

Le Revenue Act de 1934 définit ainsi la première condition : Est *personal holding company*, une société dont : 1° 80 % au moins du revenu brut provient de : *redevances, dividendes, intérêts, annuités et (sauf le cas des agents de change) de gains réalisés sur la vente de valeurs mobilières.*

Le pourcentage du revenu brut qui doit provenir des sources désignées par la loi, est resté fixé dans les Revenue Act successifs à 80 %. Depuis 1937 cependant, si une société a réuni, au cours d'une année

déterminée, les conditions requises pour être une *personal holding company*, ce pourcentage est réduit à 70 % pour toutes les années suivantes. La présomption tombe toutefois si, pendant trois années consécutives, le pourcentage devient inférieur à 70 %.

L'exemple suivant fera mieux comprendre cette disposition.

Au cours de l'année 1938, une société réunit toutes les conditions requises et, en particulier, plus de 80 % de son revenu brut provient des sources indiquées par la loi : elle est donc considérée comme une *personal holding company*.

En 1939, toutes autres conditions étant maintenues, les sources prévues par la loi ne constituent plus que 71 % de son revenu brut; elle n'en continue pas moins à être une *personal holding company*.

En 1940 - 41 et 42, soit 3 années consécutives, le pourcentage est tombé au-dessous de 70 %, et la société, par conséquent, n'a pas été imposable.

En 1943, pour être à nouveau considérée comme une *personal holding*, le pourcentage des revenus fixés par la loi par rapport à son revenu brut devra de nouveau être supérieur à 80 %.

Plus important et plus efficace a été l'accroissement des catégories de revenus prises en compte dans le calcul de 80 %.

Jusqu'en 1937, ces catégories étaient les suivantes : redevances (exploitation de gisements, etc...), dividendes, intérêts, annuités, et (sauf dans le cas des agents de change), les gains réalisés sur la vente de valeurs mobilières.

Depuis 1937, ces diverses catégories sont intégrale-

ment maintenues à l'exception toutefois des redevances payées pour l'exploitation des gisements pour lesquelles un nouveau régime est prévu. Mais de nouvelles catégories sont introduites dans la loi. Ce sont :

1° *Les bénéfices réalisés sur l'échange* de valeurs mobilières (alors que sous le régime précédent les ventes seules entraient en ligne de compte).

2° *Les bénéfices réalisés sur les ventes ou achats à terme de marchandises* dans une bourse de commerce. Toutefois, cette disposition ne s'applique pas aux producteurs, transformateurs, commerçants qui pourront justifier que ces opérations à terme sont nécessaires pour la conduite de leur affaire.

En définitive, ce sont les bénéfices réalisés par des spéculations à terme sur les matières premières qui sont visées.

3° *Les plus-values en capital survenues à des biens* que la société possède en commun avec d'autres propriétaires.

4° *Les sommes perçues en vertu d'un contrat d'après lequel la société doit fournir les services d'une personne désignée*, soit par le cocontractant, soit dans le contrat. Il faut toutefois que la personne ainsi désignée soit actionnaire de la société et possède à lui seul le quart au moins du capital social.

Cette disposition paraît répondre à l'idée suivante : un individu loue-t-il ses services dans un but déterminé, il devra déclarer comme revenu la totalité des appointements ou honoraires qu'il reçoit et, par conséquent, acquitter l'impôt sur le revenu sur la totalité de ce gain.

Si ce même individu se met d'accord avec quelques

autres et que tous ensemble ils constituent une société fictive qui recevra le montant total de leurs honoraires, mais ne leur distribuera que la fraction dont ils ont strictement besoin pendant l'année, il évitera, ainsi que ses co-actionnaires, d'acquitter l'impôt sur la partie des bénéfices mis en réserve par la société.

Cette manière de procéder était relativement fréquente aux Etats-Unis et c'est cette supercherie que l'Administration a entendu déjouer par le texte que nous venons d'exposer.

5° *Les sommes reçues d'un actionnaire de la société qui possède 25 % au moins du capital social pour le droit à lui conféré, directement ou indirectement, de se servir d'un bien de la société.*

6° *Les loyers perçus par la société, à moins qu'ils ne constituent 50 % ou plus de son revenu brut.*

Par loyer, il faut entendre toute somme payée pour avoir le droit de se servir d'un lieu, y compris les intérêts débiteurs payés à la société en raison de la vente d'un bien lui appartenant.

7° *Les redevances payées à la société pour l'exploitation de gisements (minéral, huile brute, gaz) à moins qu'ils ne constituent 50 % ou plus du revenu brut.*

Nous en avons terminé ici avec l'exposé des éléments qui doivent constituer plus de 80 % du revenu brut d'une société pour que celle-ci remplisse la première condition nécessaire pour être considérée comme une personnel holding company. Il résulte de cet exposé que tous les éléments qui ne proviennent pas directement d'une activité économique ou commerciale (c'est-à-dire tendant à la création de richesses

au sens économique du mot), activité exercée par la société elle-même en tant que personne morale, sont pris en compte pour déterminer si la société est ou n'est pas une personal holding.

## B

Une telle société n'est cependant dangereuse que si elle groupe un petit nombre d'individus pratiquement maîtres de l'affaire. C'est à cette idée que répond la seconde condition imposée par la loi et qui, dans le Revenue Act de 1934, est exposée comme suit :

Est considérée comme une personal holding Company une société dont : 1° 80 % au moins du revenu provient de...

2° 50 % au moins du capital a été possédé à un moment quelconque de l'année directement ou indirectement par 5 ou moins de 5 individus.

La question se pose évidemment de savoir ce qu'il faut entendre par « possession du capital », et c'est selon l'extension plus ou moins grande donnée à cette notion qu'un plus ou moins grand nombre de sociétés seront frappées par les taxes prohibitives perçues sur les personal holding companies. Aussi, n'est-il pas étonnant de voir que cette notion déjà très large en 1934 l'a été encore davantage par la suite.

Le Revenue Act de 1934 avait déjà établi à cet égard les deux présomptions suivantes :

1° Le capital possédé directement ou indirectement par une société de capitaux, une société de personnes, une fondation, ou une indivision quelconque est considéré comme appartenant par parts proportionnelles à leurs membres.

2° Un individu est considéré à l'exclusion de tout autre comme le propriétaire de la totalité des biens appartenant à sa famille, cette règle étant appliquée de manière à réunir le moins de personnes possible possédant 50 % au moins du capital d'une société. Par famille, il faut entendre : l'épouse (ou le mari), les ascendants et descendants en ligne directe et les frères et sœurs.

En 1937, une nouvelle présomption apparaît : le fait d'avoir une option sur des actions de la société appartenant à une tierce personne équivaut à la propriété de ces actions.

On sait, en effet, qu'il est de pratique courante dans certaines affaires de faire souscrire ou de faire délivrer des actions à certaines personnes qui en seront les propriétaires apparents, mais qui, en fait, sont de simples prête-noms. Le propriétaire véritable prend toujours le soin, dans ce cas, de faire signer au propriétaire apparent une option ou une formule de transfert en blanc qui obligent ce dernier à céder ses actions à première réquisition et moyennant une très faible somme.

Ce procédé de l'option pouvait évidemment être utilisé pour tourner la loi, et c'est ce que le législateur a voulu empêcher.

En outre, le législateur de 1937 considère les membres d'une société de personnes comme constituant une famille. C'est dire que le capital appartenant à la société de personnes ne sera plus considéré comme appartenant en parts proportionnelles à chacun de ses membres, mais pourra, ainsi que dans une famille, être regardé comme la propriété d'un seul d'entre eux.

Enfin, étendant la notion du capital, le Revenue Act de 1937 assimile aux actions dans tous les cas où un certain pourcentage de capital est requis pour que la loi soit applicable, les obligations convertibles en actions.

Il est évident que l'ensemble des modifications que nous venons d'exposer et qui, en règle générale, ont été établies par le Revenue Act de 1937, ont eu pour conséquence de placer un nombre de plus en plus important de sociétés sous le régime des personal Holding Companies; et il n'est pas interdit de penser que les règles actuelles seront encore étendues, surtout si les contribuables témoignent toujours d'autant d'ingéniosité pour trouver les formules qui leur permettent de tourner la loi, et l'Administration d'autant de sagacité pour les découvrir.

## II

D'une portée plus large qu'en 1934, le régime des personal holding companies se montre, par ailleurs, plus sévère aujourd'hui qu'il ne l'était autrefois dans la définition des bénéfices soumis à la taxe.

On sait que l'impôt sur les personal holding companies atteint uniquement leurs bénéfices non distribués. Selon une pratique que nous avons déjà eu souvent l'occasion de rencontrer, le législateur dégage en plusieurs étapes la matière imposable.

Dans le cas particulier qui nous occupe, l'élément de base est le revenu net. Une première série de déductions conduit à un revenu net ajusté, et ce n'est qu'après une seconde série de déductions qu'apparaît le revenu non distribué.

Nous savons ce qu'il faut entendre par revenu net et nous ne nous occuperons que des deux catégories suivantes de déductions. Toutefois, il convient de signaler une disposition nouvelle introduite par le Revenue Act de 1937.

Les déductions normalement consenties aux sociétés au titre de dépenses ou d'amortissements effectués sur des biens leur appartenant, ne sont accordées aux Personnel Holding Companies que dans la limite des loyers qu'elles ont reçu pendant l'année pour ces biens.

Elles ne pourront se dégager de cette limitation qu'en apportant certaines justifications, notamment en prouvant que le loyer qu'elles reçoivent est le plus élevé de ceux qu'il était possible d'obtenir.

Ceci posé, nous pouvons examiner successivement les méthodes de calcul du revenu net ajusté et du revenu net non distribué.

A. Dans la détermination du revenu net ajusté, le Revenue Act de 1934 admettait les déductions suivantes :

1° L'impôt fédéral sur le revenu, l'impôt sur les bénéfices de guerre, l'impôt sur les bénéfices excessifs, mais non la taxe acquittée par la société en tant que Personnel Holding.

Cette disposition a été maintenue; les Revenue Act de 1937 et de 1938 spécifient seulement que ne sera pas non plus déductible la taxe perçue sur les réserves excessives, si tel était l'impôt auquel était assujettie la société l'année précédente.

2° Les contributions charitables sans aucune restriction.

Ce texte a fait place en 1937 à une disposition qui assimile les personnel holding aux individus et, par conséquent, limite à 15 % de leur montant les contributions charitables déductibles.

3° Les pertes en capital sans aucune limitation.

La faculté qui était laissée aux personnel holding de déduire la totalité de leurs pertes subies sur la vente ou l'échange de biens « en capital » a été supprimée par le Revenue Act de 1937 qui les replace sous le droit commun. Cette mesure est, à coup sûr, très sévère. Sous les taux en vigueur en 1937, il a été calculé qu'une Personnel Holding Company ayant fait un bénéfice net de 100.000 \$, mais ayant subi une perte en capital de 100.000 \$, devait néanmoins acquitter les droits suivants :

|                                            |           |
|--------------------------------------------|-----------|
| Impôt sur le revenu.....                   | 13.540 \$ |
| Taxe sur les réserves.....                 | 13.935,90 |
| Surtaxe sur les « Personnel Holding » .... | 52.693,08 |
|                                            | <hr/>     |
|                                            | 80.168,98 |

En sus de ce montant, la société devrait encore acquitter la Capital Stock Tax, et éventuellement l'Excess Profit Tax.

Quoi qu'il en soit, on voit que le revenu net ajusté est, à très peu de différence près, le revenu net.

B. Le revenu non distribué était déterminé en 1934 en soustrayant du revenu net ajusté les éléments suivants :

1° 20 % de la différence entre le revenu net ajusté

et le montant des dividendes reçus d'une autre personnel holding company.

2° Les sommes affectées au remboursement des dettes contractées par la société.

3° Les dividendes distribués.

La première déduction a aujourd'hui totalement disparu; la seconde, par contre, n'a pas été modifiée. La troisième enfin a plusieurs fois varié.

Sous le régime de 1934, il fallait entendre par dividende toute distribution faite par la société à ses actionnaires, en espèces ou en nature, provenant des gains ou profits réalisés par elle depuis le 28 février 1913.

Le Revenue Act de 1936 reprend une formule analogue. Il précise toutefois que si les dividendes payés pendant l'année sont inférieurs au revenu net ajusté, il ne pourra être tenu compte, pour combler la différence, des dividendes distribués les années précédentes, même s'ils ont été supérieurs au revenu net ajusté de ces mêmes années.

Le Revenue Act de 1937 n'apporte pas de modification appréciable à cette définition. Le Revenue Act de 1938 se montre, au contraire, plus libéral; il assimile aux dividendes payés pendant l'année taxable fiscale, le dividende reporté des exercices précédents, enfin, dans la limite de 10 % des dividendes effectivement distribués pendant l'année fiscale, ceux payés dans les 3 mois qui suivent la clôture de cette année.

Aucune autre déduction n'étant accordée aux personnel holding companies, il apparaît que la définition du « bénéfice non distribué » qui servira de base au calcul de la surtaxe, est plus rigoureuse en ce qui

concerne les personnel holding que pour les sociétés en général. Elles ne sont pas autorisées notamment à déduire de leur revenu net ajusté le solde déficitaire des années précédentes.

### III

Il nous reste à examiner la progression des tarifs depuis 1934. Nous ne pourrions mieux faire à cet égard que de présenter sous forme de tableau les différents taux qui ont été en vigueur. On notera que la progression a été constante, à l'exclusion toutefois de l'année 1936, où le recul que l'on constate provient de l'introduction dans le Revenue Act de cette même année de l'impôt général sur les réserves.

|                              | 1934 | 1935 | 1936 | 1937 et 1938 |
|------------------------------|------|------|------|--------------|
| 0 à 2.000 \$ .....           | —    | 20 % | 8 %  | 65 %         |
| 2.000 à 100.000\$ .....      | 30 % | 30 % | 18 % | 75 %         |
| 100.000 à 500.000 \$ .....   | 40 % | 40 % | 28 % |              |
| 500.000 à 1.000.000 \$. .... | 40 % | 50 % | 38 % |              |
| Plus de 1.000.000\$. ....    | 40 % | 60 % | 48 % |              |

Les taux actuels de 65 % sur la tranche de revenu imposable inférieure à \$ 2.000 et de 75 % sur la tranche supérieure à \$ 2.000 sont absolument prohibitifs. Ajoutés aux autres droits en vigueur, ils aboutissent, ainsi que nous l'avons fait valoir, à une confiscation quasi-complète.

Si, pour reprendre le même exemple que précédemment, un individu avait touché ce même revenu de \$ 100.000, son impôt sur le revenu (sans tenir compte

de l'exemption à la base pour le revenu gagné) se fût élevé à \$ 31.250 (au lieu de 80.168,98).

On conçoit que, dans ces conditions, les personnel holding companies, ou du moins les sociétés qui répondent à l'heure actuelle à cette définition, n'aient plus qu'à disparaître.

Le but poursuivi par le législateur a été ainsi atteint en ce domaine. Un dernier obstacle pouvait toutefois entraver leur disparition rapide. En cas de dissolution, les participants d'une personnel holding company se trouvent en effet obligés d'assimiler à leurs revenus tous les biens qui leur reviennent et d'acquitter sur la valeur de ces biens l'impôt sur le revenu.

Pour parer à cet inconvénient, le Revenue Act de 1938 a autorisé les Personnel Holding à effectuer leur liquidation en trois ou quatre années, sans avoir pendant ce temps à payer la surtaxe prohibitive établie par le Revenue Act de 1937 et en évitant ainsi aux participants d'avoir à inclure dans leurs revenus, au titre d'une même année, les sommes parfois considérables qui leur reviennent.

---

### CHAPITRE III

#### CAPITAL STOCK TAX — EXCESS PROFIT TAX

---

La Capital Stock Tax (impôt sur le capital social) et l'Excess profit tax (impôt sur les bénéfices excessifs) sont des créations originales de la législation américaine.

Au cours de notre introduction, nous avons indiqué que les impôts perçus en France sur les sociétés par l'Administration de l'Enregistrement n'avaient pas leur équivalent ou n'existaient qu'à l'état embryonnaire aux Etats-Unis.

On sait qu'en France le capital des sociétés est frappé dès la constitution définitive de celles-ci par un impôt particulier. Cet impôt, dit droit d'apport, atteint en quelque sorte la mise en commun des biens appartenant à différents propriétaires en vue de leur exploitation productive. Il présente une analogie certaine avec le droit qui frappe les contrats de mariage et comme ce dernier, il ne doit pas être assimilé aux droits de mutation. On sait en effet qu'à la dissolution de la société, si le bien revient à l'apporteur aucun droit ne sera perçu.

Quoi qu'il en soit, ce droit, qui est en France assez

élevé puisqu'il atteint 3,25 % <sup>1</sup> du montant des apports, est totalement inconnu de la législation américaine.

Un second impôt est en France perçu sur le capital des sociétés lors de la création matérielle des titres qui représentent ce capital : c'est le droit de timbre. Cet impôt est perçu au choix des sociétés, soit au comptant et une fois pour toutes au tarif de 4,40 %, soit sous forme d'une taxe annuelle, dite taxe d'abonnement, dont le tarif actuel est fixé à 0,216 % et qui sera perçue pendant toute la durée de la société. Le droit de timbre n'atteint pas seulement les titres émis en représentation du capital initial ; il atteint, c'est l'évidence même, les titres émis lors des augmentations ultérieures du capital, et aussi les titres négociables émis en représentation des emprunts effectués par les sociétés : les obligations.

La législation fédérale américaine comporte également un droit de timbre sur les émissions d'actions, d'obligations, bons et autres valeurs mobilières. L'impôt est payé au comptant et s'apparente par conséquent à notre droit de timbre au comptant. Toutefois, le tarif en est beaucoup plus réduit puisque, depuis le Revenue Act de 1932, il est fixé à 10 cents par 100 \$ de valeur nominale, soit 1 pour mille.

Mais à ce droit se superpose une taxe annuelle sur le capital social qu'il faut rapprocher de notre taxe annuelle d'abonnement au timbre, bien qu'elle en diffère profondément dans ses modalités d'application,

1. Ce droit a été réduit par un décret du 4 déc. 1938 à 0,25 %. Il ne s'agit là que d'une réduction à caractère strictement temporaire et qui n'est valable que jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1940.

comme nous le verrons dans la première section de ce chapitre. C'est la Capital stock Tax, instituée par la Section 215 du National Recovery Act du 16 juin 1933.

Le National Recovery Act instituait en même temps l'Excess profit tax, complément indispensable de la Capital Stock Tax. Nous l'étudierons dans la 2<sup>e</sup> Section.

## SECTION I. — LA CAPITAL STOCK TAX.

Créée en 1933, la Capital Stock Tax figure pour la première fois au Revenue Act de 1934, Section 701. Elle a été plusieurs fois modifiée dans ses détails, notamment par le Revenue Act de 1935 (Section 105), le Revenue Act de 1936 (Section 401), et enfin par le Revenue Act de 1938 (Section 601).

La Capital Stock Tax offre cette particularité d'être un impôt indirect (excise tax) assis par voie de déclaration, et perçu chaque année sur le capital social des sociétés.

Son taux, fixé en 1933 à 1 \$ par 1.000 \$ de la valeur déclarée du capital, fut porté en 1935 à 1 \$ 40. Dès 1936, il était réduit à 1 \$ et n'a plus varié depuis lors.

*Sociétés imposables.* — La Capital Stock Tax est d'une portée très générale. Elle atteint non seulement les sociétés américaines, mais les sociétés étrangères « en relation d'affaires avec les Etats-Unis ». Nous verrons, au cours de la troisième partie, consacrée à la territorialité de l'impôt, ce qu'il faut entendre par

sociétés étrangères en relation d'affaires avec les Etats-Unis. En ce qui concerne les sociétés américaines, sont seules exemptes :

1° Les sociétés énumérées à la Section 101 du Revenue Act et qui sont celles déjà exonérées de l'impôt sur le revenu. Cette exemption est normale et n'appelle pas de commentaires particuliers.

2° Les compagnies d'assurance (assurance-vie, assurances mutuelles, et toutes autres compagnies d'assurance). En revanche, les banques et autres sociétés jouissant d'un régime spécial ne sont pas exonérées de la Capital Stock.

*Détermination du capital imposable.* — C'est dans le mode de détermination du capital imposable que réside la véritable originalité de la Capital Stock Tax.

Le Revenue Act de 1934, après le National Recovery Act du 16 juillet 1933, prescrit à toutes les sociétés en exercice d'adresser au contrôleur du lieu de leur siège social une déclaration estimative de la valeur de leur capital. La même obligation est prévue pour les sociétés qui seront constituées ultérieurement et qui devront adresser leur déclaration dans le mois qui suivra la clôture de leur premier exercice.

Sous le régime antérieur au Revenue Act de 1938, cette déclaration initiale servait de base au calcul de la Capital Stock Tax pour la première année d'imposition. Pour les années suivantes, le régime était le suivant : la valeur attribuée au capital social par la première déclaration était considérée comme un élément fixe déterminé une fois pour toutes et sur lequel les sociétés n'avaient plus le droit de revenir.

Toutefois, cet élément fixe était corrigé par un élément mobile comprenant :

— d'une part : les variations du capital dues à l'émission d'actions nouvelles, au versement de primes par les souscripteurs, aux distributions effectuées aux actionnaires ;

— d'autre part : le revenu net réalisé par la société pendant l'année.

Cet élément mobile était porté chaque année à la connaissance de l'Administration par une déclaration de la société et venait s'ajouter à l'élément fixe pour former le total sur lequel était perçue la Capital Stock Tax.

En fait, ce qu'a voulu atteindre le législateur américain par la Capital Stock Tax, ce n'est pas la valeur nominale du titre à l'image de notre impôt français du timbre, ce n'est pas non plus la valeur boursière de l'action qui, en France, sert de base à l'assiette de la taxe de transmission pour les titres cotés. C'est, si l'on peut dire, la « valeur-bilan », critérium que retient aussi l'Administration française pour l'assiette de la taxe de transmission des titres au porteur qui ne font pas l'objet d'une cotation régulière.

Toutefois, on sait qu'en France les sociétés dont les titres ne sont pas cotés produisent chaque année une déclaration estimative de la valeur qu'elles entendent attribuer à leur action et qu'elles disposent de toute liberté pour apporter à cette valeur les modifications justifiées par la situation financière de l'entreprise. Il existe à cet égard une différence fondamentale, en France, entre le droit de transmission et le droit de timbre perçu par abonnement. Ce dernier est en effet

calculé pendant toute la durée de la société : sur la valeur nominale originaire du titre sans qu'il soit tenu compte des réductions de cette valeur, et sur le nombre total des titres émis sans faire entrer en ligne de compte les amortissements.

La solution adoptée par le législateur américain de 1933 tenait le milieu entre ces deux conceptions opposées. Elle était moins rigoureuse que la solution française en matière de droit de timbre, puisqu'elle comportait un élément variable et laissait aux sociétés la possibilité de déduire les répartitions faites aux actionnaires sous forme d'amortissement ou de toute autre manière.

Mais elle était moins souple que la conception française de la « valeur bilan » adoptée pour la taxe de transmission puisqu'elle limitait étroitement la possibilité de faire varier d'une année à l'autre la déclaration estimative.

En fait, la Capital Stock Tax était violemment critiquée. Les sociétés faisaient valoir à juste titre, qu'en dehors des modifications dues à la répartition de capital aux actionnaires, la valeur attribuée au capital social par la première déclaration cessait bientôt de correspondre à la réalité, puisque si le revenu net réalisé au cours d'une année déterminée venait immédiatement l'accroître, les pertes subies au cours des exercices ultérieurs n'entraient pas en ligne de compte dans le calcul de l'élément mobile. Ainsi certaines sociétés qui, après avoir, dans une première déclaration, attribué à leur capital social une valeur conforme à la réalité et qui, pendant les quelques années suivantes, avaient réalisé des bénéfices substantiels,

se trouvaient dans l'obligation, en période de déficit et de difficulté financière, d'acquitter la taxe sur un capital dont la valeur ne correspondait plus du tout à la réalité.

Les difficultés économiques de 1937 donnèrent plus de poids encore à ces critiques et déterminèrent une réforme du régime établi depuis l'origine de la taxe.

Le Revenue Act de 1938 ne met pas en cause le principe de la taxe. Il laisse subsister la distinction entre l'élément fixe et l'élément mobile. Toutefois, il apporte un correctif essentiel : l'élément fixe est désormais déterminé pour 3 ans au lieu de l'être pour toute la durée de la société. Désormais, les sociétés feront tous les trois ans une nouvelle déclaration estimative de leur capital, et ce n'est que dans l'intervalle entre deux déclarations triennales que l'élément variable corrigera la valeur de base.

Le délai de 3 ans a paru encore trop long pour les sociétés qui connaissent des difficultés particulières : les sociétés mises en faillite ou en liquidation judiciaire pourront procéder à une nouvelle estimation de leur capital dans l'année où leur faillite ou leur liquidation aura été clôturée (Sec. 601, f. 5).

Ainsi, un pas important a été fait par le Revenue Act de 1938 vers la déclaration annuelle de la valeur estimative du capital, seul procédé d'assiette qui soit, à vrai dire, satisfaisant si l'on veut atteindre la véritable valeur bilan.

Nous n'avons pas mentionné, au cours de cette étude de la Capital Stock, les procédés prévus pour assurer, de la part des sociétés, une déclaration sincère et véritable. L'idée de déclaration appelle en

effet immédiatement l'idée de contrôle et l'une n'apparaît pas possible sans que l'autre ait été organisée.

En ce qui concerne la Capital Stock Tax, le problème a été résolu d'une façon ingénieuse par l'Administration par l'institution d'un impôt complémentaire : l'Excess Profit Tax.

## SECTION II

L'Excess Profit Tax est le complément de la Capital Stock Tax, son fidèle compagnon, disent les auteurs américains. De fait, ainsi que nous l'avons déjà dit, les deux taxes ont été introduites dans la législation américaine par le National Recovery Act de 1933 et depuis, dans chaque Revenue Act, elles sont toujours groupées sous le même titre et font toujours l'objet de deux sections successives.

Présenté isolément, « l'Excess Profit Tax », impôt sur les bénéfices excessifs, pourrait cependant, à juste titre, être considéré comme le type même de l'impôt à tendance essentiellement économique. N'a-t-il pas pour objet d'atteindre la part des bénéfices réalisés par les sociétés qui excède un certain pourcentage de leur capital ? Et pour qui connaît les idées directrices du New-Deal, il pourrait paraître suffisant de justifier l'existence de cet impôt dans la législation américaine par la faveur dont a joui et jouit encore la théorie du pouvoir d'achat, par la volonté de protéger le consommateur et surtout de combattre les super-privilégiés.

Il est certain que ces préoccupations n'ont pas été

étrangères à l'institution de l'Excess Profit Tax. Toutefois, l'utilité et la portée fiscale de cet impôt ne sont pas niables.

Il semble que l'Administration américaine ait eu toujours le souci de trouver un fondement fiscal à ses interventions les plus hardies par la voie de l'impôt. Nous avons vu que l'imposition des bénéfices non distribués des sociétés avait été présenté comme un moyen efficace de combattre l'évasion des revenus des individus à la surtaxe qui les atteint. Le souci d'éviter cette même fraude se retrouve à nouveau dans les impôts que nous avons étudiés au cours des chapitres précédents. Mais tandis que ces derniers, ou bien dépassent nettement par leur portée le but qui leur est assigné, ou bien ne font disparaître qu'un des moyens d'échapper à l'impôt, l'Excess Profit Tax est parfaitement adaptée à son rôle et supprime pratiquement toute possibilité de fraude, fraude légale ou fraude véritable à la Capital Stock Tax.

Un premier moyen d'échapper à la Capital Stock et contre lequel l'Administration serait sans défense, consisterait pour les sociétés à constituer un capital nettement inférieur à leurs besoins, et à se procurer ensuite les disponibilités nécessaires par voie d'emprunt par exemple.

Un second moyen serait d'effectuer des déclarations erronées et d'attribuer à leur capital une valeur bien inférieure à sa valeur réelle. Il est évident que ce procédé constituerait une fraude véritable et que l'Administration serait en droit d'opérer les redressements nécessaires. Mais elle serait astreinte de ce fait à un contrôle sévère de toutes les déclarations, bien qu'elle

soit faite sous la foi du serment, et obligée de se livrer à des investigations délicates qui auraient été la source de maintes contestations judiciaires, car la valeur-bilan d'une action est malgré tout malaisée à déterminer et peut prêter à des interprétations bien différentes.

En décidant qu'une surtaxe atteindra les revenus des sociétés qui seront supérieurs à un certain pourcentage de la valeur attribuée à leur capital, l'Administration échappe aux deux dangers que nous venons de signaler et sa tâche s'en trouve considérablement simplifiée.

Les principes d'application de la taxe sont eux-mêmes très simples. Les sociétés imposables seront celles frappées par la Capital Stock ; le capital servant de base au calcul des revenus admis en déduction de la surtaxe, sera celui imposé à la Capital Stock pour la même année d'imposition ; enfin, les bénéfices de la société seront son revenu net, moins les déductions prévues pour dividendes reçus.

La seule difficulté était de fixer le tarif de la taxe à un taux qui décourageât effectivement les sociétés de sous-évaluer leur capital. A cet égard, l'Administration paraît avoir un peu tâtonné.

En 1933 et 1934, l'imposition était établie de la manière suivante : la part des revenus d'une société excédant 12,5 % de la valeur attribuée à son capital était frappée d'une surtaxe de 5 %.

Ce tarif apparut bientôt insuffisant et le Revenue Act de 1935 adopta une nouvelle base de calcul qui, depuis, n'a plus été modifiée.

Les revenus d'une société qui sont inférieurs à 10 %

de son capital sont considérés comme normaux et exonérés de toute surtaxe.

Le taux de 6 % est prévu pour la partie des revenus supérieurs à 10 %, mais inférieurs à 15 % du capital social.

Enfin, au-dessus de 15 %, le tarif est doublé et passe à 12 %.

Il est certain que ce tarif est rigoureux; s'il est de nature à décourager les sociétés de frauder la Capital Stock Tax, il constitue une lourde charge pour toutes celles qui, ayant fait une déclaration conforme à la réalité, font des bénéfices importants. L'exemption de toute surtaxe sur la partie des bénéfices inférieure à 10 % de la valeur du capital est particulièrement intéressante à retenir. Elle témoigne en effet de la limite dans laquelle les théoriciens du New-Deal considèrent comme normale la rémunération du capital et au-dessus de laquelle ils se réservent d'intervenir pour modifier dans un sens plus conforme à l'intérêt général (présumé tel) la répartition du profit.

---



### **TROISIÈME PARTIE**

#### **La territorialité et le régime fiscal des sociétés anonymes dans la législation fédérale des Etats-Unis**



## INTRODUCTION

Tout régime d'impôt implique un problème de territorialité. Ce problème est généralement facile à résoudre quand il s'agit d'impôts simples, tels l'impôt foncier ou plus généralement un impôt réel ; les impôts personnels au contraire, et en particulier l'impôt sur le revenu, soulèvent de très graves difficultés dès qu'il s'agit de délimiter dans l'espace la prérogative de l'autorité fiscale. Ici, en effet, la matière imposable est complexe et peut dépendre à la fois de plusieurs Etats souverains. Cette pluralité de souverains est dangereuse, à la fois pour le fisc et pour le contribuable ; tantôt, elle provoque de doubles impositions, et tantôt elle favorise l'évasion fiscale.

Dans l'application de la loi fiscale aux sociétés étrangères, nous constaterons tout d'abord le désir naturel au législateur d'étendre à des personnes étrangères les impôts qui frappent les sociétés indigènes. L'égalité devant l'impôt paraît ici l'application d'un simple principe de justice ; elle a pour but de protéger les entreprises nationales contre la concurrence extérieure. Nous avons vu, dans les chapitres précédents, l'application d'un principe de justice fiscale fondé sur l'idée d'égalité entre les contribuables à l'imposition des sociétés purement américaines, c'est-à-dire, dans le cas où la souveraineté de l'Etat fédéral n'entre pas en conflit avec celle d'un Etat

étranger. Nous avons constaté que cette application d'un principe simple était souvent la source de difficultés aiguës. Dans cette troisième partie, nous allons étudier l'application plus délicate encore d'un principe de justice fiscale à des sociétés que leur activité met en contact avec plusieurs Etats nationaux différents. Nous allons voir ici que, désirant traiter sur un pied d'égalité les sociétés étrangères et les sociétés nationales, l'Etat américain par exemple rencontre de fort graves difficultés.

Ici, en effet, la souveraineté de l'Etat américain entre en conflit avec la souveraineté des autres Etats. Et chaque Etat décidant sans recours dans son propre domaine, une société qui dépend de plusieurs souverains peut se voir imposer à plusieurs reprises pour un même revenu. De même, un contribuable habile peut, en feignant d'être soumis à une juridiction fiscale donnée, échapper à celle-là en même temps qu'à toutes les autres.

Résoudre la question de la territorialité c'est apporter une solution raisonnable à ces conflits de souveraineté, éliminer les doubles impositions et les évaluations fiscales. Nous allons voir, au cours des chapitres suivants, comment cette question a été résolue ou est en voie d'être résolue aux Etats-Unis.

Le chapitre XI traitera des principes généraux de la territorialité, le chapitre XII de la définition des revenus de source américaine. Le suivant, du détail du régime des sociétés étrangères, suivant les deux types essentiels que distingue le droit américain : sociétés étrangères faisant et sociétés étrangères ne faisant pas le commerce avec les Etats-Unis.

## CHAPITRE PREMIER

### PRINCIPES GÉNÉRAUX DE LA TERRITORIALITÉ

---

Après avoir cherché à dégager les principes de la territorialité en droit international et leur application dans la législation fiscale de chaque Etat, nous ferons l'historique de l'imposition des étrangers, puis nous définirons l'idée fondamentale de « commerce avec les Etats-Unis ». Nous aurons alors la clef du régime des sociétés étrangères, régime que nous ne ferons plus que développer dans les chapitres suivants.

#### SECTION I. — LES PRINCIPES DE LA TERRITORIALITÉ EN DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ ET LEUR APPLICATION AU DROIT FISCAL.

Il est intéressant de remonter aux principes et de comparer les solutions du droit français et celles du droit américain en matière de territorialité.

Dans le droit français, nous nous apercevons tout d'abord qu'il existe une solution du conflit de loi en droit international privé, mais que cette solution ne s'applique généralement pas au droit public et notamment à la législation fiscale. A la vérité, les solu-

tions du droit fiscal interne sont si éloignées de celles du droit international privé qu'il peut sembler absurde tout d'abord de rappeler ces dernières à l'occasion d'une étude de l'impôt sur le revenu. Toutefois, ainsi que nous le verrons plus tard, les conventions concernant les doubles impositions, conventions qui ont justement pour objet de pallier les solutions trop égoïstes ou trop étroites du droit fiscal interne, sont très intéressantes à comparer avec les solutions du droit international privé. Il convient donc d'indiquer d'abord les principes dégagés par les juriconsultes en droit international privé, de montrer ensuite quel abîme sépare de ces principes les règles de droit public fiscal établies par les Etats et comment s'expliquent ces différences.

On sait qu'il existe autant de solutions du conflit de loi que de systèmes juridictionnels devant lesquels un litige de droit international privé peut être porté, autant en fait que d'Etats nationaux différents.

Le principal problème du droit international privé, consiste, on le sait, à déterminer la règle de droit qui doit être appliquée dans un cas déterminé par un tribunal donné. L'ambiguïté ne se présente naturellement que s'il existe un conflit de souveraineté, c'est-à-dire si le litige comporte des éléments d'extranéité. Si, par exemple, le bien en litige est sis à l'étranger, ou si le sujet du litige appartient à une nation étrangère. Dans ce cas, quelle règle de droit le tribunal saisi de l'action doit-il appliquer ?

Les solutions ont varié au cours des temps, tantôt la règle de droit a été en tous cas celle qui était en vigueur dans la juridiction du tribunal saisi du litige,

tantôt, sous la théorie des statuts, a prévalu la règle de droit de la nationalité du défendeur. Aujourd'hui le droit international privé s'oriente vers un système complexe qui tient compte à la fois des commodités des plaideurs et de celle du juge. Dans la conception française, du droit international par exemple, le juge français doit appliquer aux immeubles et aux droits immobiliers la règle de droit en vigueur au lieu où l'immeuble est situé ; il doit appliquer aux meubles la règle de droit du domicile du propriétaire et en matière de créance mobilière, la règle du domicile du débiteur. Telles sont dans leurs très grandes lignes les solutions applicables dès qu'un litige de droit privé comportant des éléments d'extranéité est soumis à un tribunal français.

Telles sont également en gros les solutions du droit américain. Celui-ci a tendance, comme on le sait, à étendre la règle du domicile aux dépens du principe de nationalité et c'est sur les questions d'état et de capacité qu'il s'écarte des règles suivies par les pays d'Europe. La seule différence que nous constaterons donc entre le droit international français et le droit international américain est une application plus large du critérium de domicile à la définition du sujet du droit américain, qu'il s'agisse d'un individu ou d'une société.

Si les règles du droit fiscal respectaient les principes du droit international privé, il n'y aurait pas de problème de double imposition ni d'évasion fiscale possible. L'autorité fiscale serait définie comme la règle du droit et les conflits de souveraineté seraient supprimés ou tout au moins atténués. Supposons un

instant que les droits fiscaux américains et français reconnaissent les principes du droit international privé communs aux deux pays. Un immeuble sis dans un pays sera exempt de toute imposition émanant de l'autre Etat. Un revenu mobilier autre que l'intérêt d'une créance sera taxé dans le pays du bénéficiaire quelle que soit du reste sa provenance. L'intérêt d'une créance ou d'un droit immobilier sera taxé au lieu du domicile du débiteur, etc...

Voyons au contraire ce qui se passe en matière d'impôt sur le revenu dans la législation française d'abord, dans la législation américaine ensuite.

Le droit fiscal, droit public interne, a une tendance naturelle à étendre le champ d'imposition, c'est-à-dire à la fois la nature et les limites de la matière imposable. L'impôt français sur les bénéfices industriels et commerciaux frappe les bénéfices réalisés par les entreprises ayant en France leur siège d'exploitation sans distinguer (sauf le régime de réciprocité des compagnies de navigation) si ces bénéfices ont été réalisés sur des opérations faites en France ou à l'étranger. Nous trouvons ici l'application presque littérale du principe du droit international privé. En revanche, les impôts sur les traitements et les bénéfices commerciaux sont beaucoup plus compréhensifs; ils frappent les traitements versés à des étrangers domiciliés en France ou par des personnes domiciliées en France, alors que l'application limitative du principe conduirait à l'exemption soit des sommes versées par une personne domiciliée en France à une personne domiciliée à l'étranger, soit des sommes versées par une personne domiciliée à l'étranger à

une personne domiciliée en France. En outre, on sait qu'en France, c'est le domicile du créancier qui détermine l'imposition de l'intérêt d'une créance, d'un dépôt ou d'un cautionnement, alors que d'après la règle du droit international privé il semblerait que l'intérêt d'une créance payée par un étranger à un français doive être exempté de l'impôt français sur le revenu, l'intérêt payé à un étranger par un français devant au contraire être imposé. De même, en vertu du principe d'assimilation, les valeurs mobilières étrangères sont imposées comme les revenus des valeurs mobilières françaises bien qu'il s'agisse de l'intérêt d'un droit mobilier dont le débiteur est domicilié à l'étranger. Enfin, l'impôt général sur le revenu frappe non seulement les Français et les étrangers domiciliés en France, mais aussi les personnes domiciliées hors de France et ayant en France une simple résidence.

Les solutions du droit fiscal américain sont plus modérées en apparence. Il n'existe, on le sait, dans ce pays, qu'un impôt sur le revenu, l'Income Tax qui s'adapte à la nature de la personne imposable et non pas comme notre impôt cédulaire à la nature du revenu imposable. Cet impôt frappe les revenus de source américaine touchés par des étrangers même si ces étrangers ne sont pas domiciliés aux Etats-Unis. De même, l'Income Tax sur les sociétés anonymes frappe les revenus de source américaine touchés par des sociétés étrangères. Aucune distinction n'est faite suivant qu'il s'agit d'un bénéfice, d'un revenu de valeur mobilière, de l'intérêt d'une créance. Les deux conceptions opposées du droit américain et du droit français devraient entraîner des doubles impositions

et permettre des évasions. Nous allons montrer au cours de la section suivante comment ces doubles impositions et évasions se sont présentées au cours de l'application du principe américain de l'impôt sur le revenu et comment il leur a été porté remède.

## SECTION II. — HISTORIQUE DE L'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES.

En retraçant les principales étapes de l'imposition des sociétés étrangères sur le territoire des Etats-Unis, nous porterons surtout notre attention sur les rapports de ce pays et de la France. Pour chaque étape, nous montrerons quelles ont été les règles édictées par le législateur américain, les difficultés provenant des conflits avec les législations étrangères, et la législation française en particulier, les mesures unilatérales ou les accords internationaux qui ont eu pour objet de mettre fin à ces conflits.

### *Première étape : La législation de 1916 et l'exemption réciproque des compagnies de navigation.*

Le Revenue Act de 1916 comportait une disposition reprise par les lois suivantes et notamment le Revenue Act de 1934 (suppléments H et I, Section 211 à 217 et 231 à 238) et qui permettait à la Trésorerie américaine d'imposer au même titre que les sociétés américaines, les sociétés de nationalité étrangère installées à l'étranger sur les bénéfices réalisés par ces

dernières aux Etats-Unis. Cette disposition, très élastique, qui devait avoir par la suite des conséquences assez graves, fut longtemps ignorée par l'Administration américaine. De plus, à la suite de négociations entreprises avec divers pays étrangers, une disposition fut introduite dans le Revenue Act de 1921, en vue d'exonérer nommément les compagnies étrangères qui eussent été le plus exposées aux exigences possibles du fisc américain, à savoir les compagnies de navigation.

Cette disposition reprise à la Section 231 *d* du Revenue Act de 1938 est la suivante : « les revenus d'une société étrangère consistant exclusivement en des gains dérivant des opérations d'un ou plusieurs bâtiments enregistrés conformément aux lois d'un Etat étranger qui consent aux citoyens des Etats-Unis et aux sociétés américaines une exemption équivalente ne seront pas inclus dans le revenu brut et seront exempts de l'impôt prévu au présent titre ».

On reconnaît dans cette exemption de l'income tax l'exemption correspondante introduite dans le Code français de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux en 1926. L'accord entre les Etats-Unis et la France sur l'exemption réciproque des compagnies de navigation a été consacré par un échange de notes diplomatiques en 1927.

A côté de cette mesure particulière, la législation américaine ne comporta jusqu'à 1932 qu'une disposition en faveur des sociétés étrangères : à savoir le droit de déduire du revenu imposable aux Etats-Unis les impôts payés à l'étranger. Ces déductions se sont élevées en 1927 à \$ 26.534.807.

*Deuxième étape : Les conventions  
sur les doubles impositions.*

Compte tenu de ces remarques, les impôts qui frappaient en 1930 les sociétés étrangères en relations commerciales avec les Etats-Unis étaient fort lourds. Ces sociétés, en effet, étaient passibles de l'impôt américain sur le revenu calculé sur des bases comprenant :

1° Tous intérêts reçus sur toute obligation contractée à l'égard de ces sociétés par un individu ou une société américaine, sauf :

a) l'intérêt des dépôts en banque payés à une société étrangère n'ayant ni agence, ni succursale aux Etats-Unis;

b) les intérêts versés à une société étrangère ayant ou n'ayant pas d'agence aux Etats-Unis par une autre société étrangère installée aux Etats-Unis ou même par une société américaine, si celle-ci peut prouver que plus de 80 % de son revenu est dérivé de pays autres que les Etats-Unis.

c) l'intérêt des acceptations de banque achetées pour le compte de banques d'émissions étrangères.

2° Les dividendes reçus de sociétés américaines ou de sociétés étrangères dont plus de 50 % du revenu est réalisé aux Etats-Unis même (sous réserve de la déduction normale pour dividendes reçus).

3° Les compensations pour services rendus de l'intérieur des Etats-Unis.

4° Le revenu résultant de la location ou de la vente de propriétés immobilières aux Etats-Unis.

5° Les gains en capital ou profits commerciaux résultant de la vente de valeurs ou de marchandises achetées ou produites aux Etats-Unis et vendues aux Etats-Unis.

6° Une part proportionnelle des profits résultant de la vente de marchandises achetées ou produites en tout ou en partie à l'intérieur des Etats-Unis et vendues à l'extérieur, ou achetées ou produites en tout ou en partie à l'extérieur et vendues à l'intérieur des Etats-Unis.

Sur le revenu brut ainsi déterminé, les sociétés étrangères avaient droit aux mêmes déductions que les sociétés américaines, sous la réserve qu'elles ne pouvaient déduire que les dépenses effectuées en relation directe avec la réalisation de leur profit aux Etats-Unis.

Comme les sociétés américaines installées à l'étranger n'étaient pas mieux traitées que les sociétés étrangères installées aux Etats-Unis, la Trésorerie décida, en 1930, d'entreprendre avec les autres pays des négociations qui eussent eu pour objet de régler le problème des doubles impositions. En même temps, elle déposait un projet de loi qui allégeait sensiblement les taxes frappant les ressortissants des pays qui eussent accepté de consentir aux sujets américains des exemptions équivalentes. L'idée générale du projet de loi sur les doubles impositions était d'étendre l'exemption de réciprocité prévue en faveur des bénéfices des compagnies de navigation étrangères aux intérêts, dividendes, produits de brevets d'invention et droits d'auteurs appartenant à des étrangers.

A cet effet, les revenus touchés par les étrangers

étaient divisés en deux catégories. Ceux de la première, comportant les intérêts des obligations, les dividendes des actions, les produits des brevets d'invention, les droits d'auteur, seraient taxés par l'Etat du domicile du contribuable. Ceux de la seconde, revenus de l'industrie et du commerce, salaires, compensations pour services personnels, revenus des propriétés foncières et intérêts des emprunts hypothécaires, seraient taxés à la source.

Comme on le voit, et à l'exception près des droits immobiliers, ce projet de loi prenait assez exactement le contre-pied des solutions françaises du droit international privé. Il prévoyait l'imposition de droits mobiliers au domicile du créancier, ce qui est également la solution du droit fiscal français en matière d'impôt sur le revenu des créances, dépôts et cautionnements. Il semble que cette différence entre le droit fiscal et le droit privé procède de l'idée générale suivante : le débiteur mérite d'être protégé; si un litige naît à l'occasion d'une créance, on appliquera la législation que le débiteur connaît le mieux, c'est-à-dire celle de son domicile; s'il y a lieu de payer un impôt sur les intérêts d'une dette, c'est le créancier qui doit le payer.

Le projet de loi de la Trésorerie américaine n'aboutit pas, mais les principes qui l'inspirent se retrouvent dans les diverses conventions internationales signées entre les Etats-Unis après 1930, et, notamment, dans la convention franco-américaine signée par M. André Tardieu et M. Walter E. Edge, le 27 avril 1932<sup>1</sup>.

1. Il n'existe qu'une autre convention fiscale entre les Etats-Unis et un autre pays : celle avec le Canada, dont les termes sont un peu différents, car elle prévoit des différences de tarifs sur lesquelles nous aurons l'occasion de revenir.

Cette convention apportait un allègement sensible aux sociétés américaines frappées par notre impôt sur les valeurs mobilières, et comportait également des dispositions très favorables à l'égard des sociétés françaises installées aux Etats-Unis. Elle prévoyait, en outre, certaines mesures destinées à éviter les évasions fiscales.

Elle rencontra cependant une vive opposition devant le Parlement français et, en particulier, devant la commission des Finances de la Chambre. On reprochait à cette convention d'être trop favorable aux sociétés américaines et de laisser en litige un certain nombre de points sur lesquels les sociétés françaises pouvaient éprouver un préjudice.

Ainsi que nous l'avons indiqué plus haut, les sociétés étrangères étaient passibles de l'impôt sur les gains provenant d'opérations sur titres mobiliers réalisées aux Etats-Unis. Le Trésor américain avait longtemps renoncé à se prévaloir de cette disposition, en raison des difficultés de recouvrement. Mais en 1933, et à plusieurs reprises par la suite, le Trésor manifesta l'intention de faire revivre cette disposition et adressa à divers courtiers résidant à l'étranger des rappels de taxes dues, prétendait-il, au titre de l'impôt sur les gains en capital. Ces rappels remontaient parfois à l'année 1916.

Devant cette prétention de l'Administration américaine, qui suscita certaines protestations adressées par la voie diplomatique par des gouvernements étrangers, les Chambres françaises se refusèrent longtemps à une ratification de l'accord de 1932. Le conflit devint même si aigu qu'en 1934, le Congrès des

Etats-Unis introduisait dans le Revenue Act une section 103, qui y figure toujours, et qui donne au Président le droit d'exercer de sa propre autorité des mesures de rétorsion à l'égard des ressortissants d'Etats étrangers qui auraient fait preuve de mauvaise volonté à l'égard des contribuables américains. La ratification tant attendue eut lieu cependant à l'automne de 1935 et la question de l'imposition des gains de bourse fut réglée l'année suivante, par suite de l'adoption d'un nouveau régime fiscal des sociétés étrangères. Notons cependant que des négociations ont été entamées en octobre 1937 en vue de préciser certains points de la convention de 1932.

*Troisième étape : L'imposition des sociétés étrangères sous le Revenue Act de 1936.*

Le régime du Revenue Act de 1936, actuellement encore en vigueur sauf sur un point et que nous développerons dans les chapitres suivants, s'analyse dans ses grandes lignes de la manière suivante :

Il faut distinguer d'abord deux catégories de sociétés étrangères : les sociétés dites « domiciliées ou faisant du commerce aux Etats-Unis » (resident or engaged in trade or business within the United States), et les sociétés étrangères qui n'ont pas cette qualité. Cette distinction sera expliquée dans la section III ci-après.

Les sociétés, qu'elles soient domiciliées ou non domiciliées, sont imposables seulement sur les revenus de source américaine. (Cf. chapitre XII.)

Les sociétés étrangères ne sont pas soumises à la surtaxe sur les bénéfices non distribués.

Les sociétés domiciliées paient 22 % de leur revenu imposable.

Les sociétés non domiciliées paient 15, 10 ou 5 % de leurs *revenus bruts*. Ce revenu brut ne comprend plus les gains en capital. L'impôt est perçu par prélèvement à la source. (Cf. chap. XIII.)

Le nouveau régime constituait une amélioration par rapport au précédent, puisque les gains en capital des sociétés étrangères non domiciliées, point litigieux par excellence, étaient désormais exempts. Mais le tarif de 22 % a été jugé parfois excessif et discriminatoire.

Le Revenue Act de 1938, qui réduit de beaucoup la surtaxe sur les bénéfices non distribués des sociétés américaines, a réduit à 19 % le taux de l'impôt sur les sociétés étrangères. Ce taux est encore considérable, puisque les sociétés américaines ne le paient que dans le cas où elles mettent *tous* leurs bénéfices en réserve.

### SECTION III. — DÉFINITION DES SOCIÉTÉS FAISANT DU COMMERCE AUX ÉTATS-UNIS.

Le Revenue Act établit une différence de régime essentielle entre les sociétés « engaged in trade or business with in the United States », c'est-à-dire faisant du commerce aux États-Unis, et celles qui ne répondent pas à cette définition. Il importe donc de définir aussi exactement que possible la notion de commerce aux États-Unis. Si nous nous reportons aux règlements

que la Trésorerie américaine a publiés en vue de l'application du Revenue Act, et, en particulier, du régime des sociétés étrangères, nous trouvons la définition suivante : Une société « engaged in trade or business with in the United States » est une société qui rend des services personnels (personal service) aux Etats-Unis à n'importe quel moment de l'année fiscale. Le terme de service personnel ne comprend pas les transactions effectuées aux Etats-Unis sur des valeurs et des marchandises, y compris les affaires d'arbitrage et de couverture consommées aux Etats-Unis par l'intermédiaire d'un courtier domicilié aux Etats-Unis, d'un commissaire ou d'un gérant d'affaires.

La loi assimile aux sociétés faisant du commerce aux Etats-Unis les sociétés étrangères qui y possèdent un bureau ou un centre de transaction. L'existence de ce bureau ou de ce centre de transaction sur le territoire des Etats-Unis est une simple question de fait. Le terme bureau ou centre de transaction (office or place of business) implique un endroit destiné à un commerce ou à des transactions continues et ne comprend pas une place où des transactions accidentelles pourraient être ou sont effectuées.

Cette définition de la société faisant le commerce aux Etats-Unis, que la loi appelle parfois « resident society », c'est-à-dire société domiciliée, ne vaut qu'à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1936. Elle n'a pas d'effet rétroactif par rapport aux taxes exigibles au titre des années précédentes.

Cette définition de la société étrangère domiciliée aux Etats-Unis, encore qu'assez simple, a soulevé un certain nombre de litiges, à l'occasion desquels des

solutions jurisprudentielles assez intéressantes sont intervenues.

Les tribunaux américains ont admis, par exemple, que la seule propriété d'un immeuble aux Etats-Unis ne suffisait pas pour donner à une société le caractère de resident society. Il est vrai que dans des cas très simples comme celui d'une société de gestion immobilière, le tribunal a décidé que cette société était bien effectivement « engaged in trade or business within the United States ». (Flint vs. Stone Tracy Corp. 220 U.S. 107.) En revanche, une compagnie de chemins de fer possédant une ligne, mais ayant laissé son exploitation à une autre société avec laquelle elle a un bail de plusieurs années, n'a pas été considérée comme domiciliée aux Etats-Unis. (Mac Coach vs. Minehill et Schmyle Killhaven Railroad Company. 228 U.S. 295.) Une société dont l'activité se borne à acheter et entretenir une maison de rapports au bénéfice de ses actionnaires, de telle façon que ces derniers puissent avoir un appartement, n'est pas considérée comme « engaged in trade or business within the United States ». (Stafford Owners in vs. United States. 39 Fed. (2 D.) 743.) Mais une société fondée pour acheter, entretenir, louer et vendre des propriétés immobilières est « engaged in trade or business » du fait qu'elle a acquis une mine de charbon moyennant une remise d'actions et d'obligations et qu'elle a livré cette mine à une autre société. (Morrisdale Co. vs. U.S. 66. Court of C., aims 701.)

Ainsi, la seule propriété ne suffit pas toujours à faire considérer une société étrangère comme domiciliée aux Etats-Unis. Pour qu'une société étrangère

revête ce caractère, il faut qu'elle se livre aux Etats-Unis à un « business », ce qui, d'après le « Black's Law Dictionary » est ce qui occupe le temps, l'attention et le travail des hommes dans le but d'acquérir des moyens de subsistance ou un profit.

En général, toute activité dépassant « le simple fait de recevoir un revenu d'une propriété et le paiement des frais d'entretien et d'administration incidents à la réception et à la distribution d'un bien, suffit à faire considérer la personne qui exerce cette activité comme « engaged in trade or business within the United States ».

Il reste à définir ce que le législateur entend par « United States ». D'après le Revenue Act, le terme « United States », usité dans un sens géographique, comme dans l'expression « within the United States », ne comprend que les 48 Etats, le territoire de l'Alaska, Hawaï et le District de Colombie. Il exclut, par conséquent, les possessions des Etats-Unis, c'est-à-dire les Iles Philippines, la zone du Canal de Panama, Puerto Rico, les Iles Vierges, Guam, et la partie américaine de l'Archipel de Samoa.

---

## CHAPITRE II

### DÉFINITION DES REVENUS DE SOURCE AMÉRICAINÉ

---

Le régime fiscal fédéral des sociétés anonymes aux Etats-Unis appelle une double solution du problème de la territorialité. Suivant que nous nous plaçons du point de vue du revenu perçu ou du point de vue de la société qui le perçoit, deux questions différentes peuvent être posées : la première est celle-ci : « Quel est le régime des revenus de source étrangère perçus par une société américaine ? » ; la seconde : « Quel est le régime des revenus de source américaine perçus par une société constituée sous charte étrangère ? ». Le second problème l'emporte de beaucoup sur le premier par la complexité des régimes ; il constitue l'essence même de cette troisième partie. Toutefois, dans le présent chapitre, nous aurons intérêt à y rattacher l'étude de certains revenus étrangers perçus par des sociétés américaines.

La première section de ce chapitre traitera des cas où une société étrangère ou américaine est imposée seulement sur son revenu de source américaine. La seconde section définira les revenus de source américaine. La troisième traitera des revenus de source partiellement américaine et partiellement étrangère.

## SECTION I

Nous avons vu précédemment que les sociétés étrangères n'étaient jamais imposées que sur leur revenu de source américaine. On sait qu'une société étrangère est, aux Etats-Unis, une société qui a été constituée sous une charte étrangère, qui est enregistrée dans un pays étranger. La définition de la société étrangère donnée à la section 901 du Revenue Act de 1938 est la suivante : « Le terme étranger appliqué à une société signifie une société qui n'est pas une société américaine », et le terme américain « domestique », quand il s'applique à une société, signifie une société créée et organisée aux Etats-Unis ou sous les lois des Etats-Unis ou d'un des Etats de l'Union. Le législateur s'est abstenu de définir d'une manière plus précise la société américaine et la société étrangère. Il a entendu considérer le plus grand nombre de sociétés établies aux Etats-Unis comme des sociétés américaines, afin de les pouvoir imposer plus aisément. La distinction à faire entre la société américaine et la société étrangère sera laissée à l'appréciation des tribunaux et du fisc, et il est à penser que toute société dépendant, d'une manière ou d'une autre, de la souveraineté américaine sera considérée comme une société américaine. Il ne semble pas cependant qu'une société dont le siège social est situé à l'étranger et qui a été enregistrée dans un pays étranger, sera déclarée société américaine, pour la simple raison qu'une majorité de ses actionnaires ou de ses administrateurs est de nationalité américaine.

Comme nous l'avons vu plus haut, toutes les sociétés étrangères ne sont imposées que sur le revenu de source américaine. Telle est la règle générale posée par la Section 231, paragraphe C, du Revenue Act de 1938. La définition du revenu de source américaine nous permettra donc de connaître les bases d'imposition des sociétés étrangères.

En outre, il est certains cas où la définition du revenu de source américaine sert également à déterminer les bases d'imposition d'une société américaine. C'est le premier aspect du problème de la territorialité : « Quel est le régime des revenus de source étrangère perçus par une société américaine ? ».

Il faut tout d'abord noter que dans le cas général, une société américaine qui perçoit des revenus en provenance de l'étranger, soit par suite de l'exploitation d'une succursale à l'étranger, soit par suite de transactions commerciales avec une compagnie étrangère ou de transports entre les Etats-Unis et l'étranger, sera imposée sur tous ses bénéfices par l'Etat fédéral américain. Toutefois, il est certains cas déterminés où le législateur a entendu accorder un privilège à certaines catégories de sociétés américaines en ne les imposant que sur leurs revenus de source américaine. Les deux cas que nous envisageons ici sont ceux dont le régime est fixé par les suppléments J et K, Section 251, et Sections 261 à 265 du Revenue Act de 1938. Ces cas n'étant pas extrêmement importants, nous nous contenterons d'indiquer l'idée générale à laquelle leur solution se rattache.

La Section 251 règle le cas des sociétés américaines qui font une partie notable de leur commerce avec

des possessions des Etats-Unis. Comme nous l'avons vu plus haut, les possessions des Etats-Unis (Iles Philippines, zone du Canal de Panama, Puerto Rico, Ile de Guam et partie américaine de l'Archipel de Samoa)<sup>1</sup> ne sont pas considérées comme faisant partie du territoire des Etats-Unis. Ainsi, les sociétés qui tirent plus d'un certain pourcentage de leurs revenus de transactions effectuées à l'intérieur de ces possessions, ne seront pas imposées sur ces revenus. Une exception toutefois est prévue pour les revenus touchés sur le territoire des Etats-Unis, qui sont imposés quelle que soit la source dont ils proviennent. Pour le détail du régime de ces sociétés, nous renvoyons à la Section 251 du Revenue Act de 1938.

De même, nous renvoyons à la Section 261 et 262 du Revenue Act de 1938 pour l'étude du régime des sociétés constituées en vertu des dispositions du China Trade Act de 1922. Bornons-nous à indiquer que ces sociétés ont, elles aussi, le droit de déduire de leurs revenus une certaine somme fixée d'après le pourcentage existant entre le revenu qu'elles tirent de leurs opérations en Chine et la valeur de leur capital détenu par des individus habitant la Chine, les Etats-Unis ou les possessions des Etats-Unis. Cette déduction est valable également pour l'application de l'excess profit tax, dont le régime est fixé par la Section 602 du Revenue Act de 1938. Tels sont les deux seuls cas où une société américaine faisant des opérations en dehors des Etats-Unis pourra être exemptée d'impôt sur la portion de bénéfices qu'elle retire de telles opéra-

1. Les Iles Vierges ne sont pas comprises dans la définition des possessions américaines pour l'application de la Section 251.

tions. Une société américaine qui fait des opérations dans un pays étranger est, au contraire, dans le cas général, soumise à l'impôt pour les opérations qu'elle fait dans un pays étranger. Elle a seulement le droit de déduire de son revenu brut le montant des taxes qu'elle paie au souverain du pays étranger. (Voir première partie.)

En résumé, les sociétés étrangères<sup>1</sup>, les sociétés américaines bénéficiant des dispositions de la Section 251, et dans une certaine mesure, les sociétés répondant aux conditions du China Trade Act de 1922, ne sont imposées que sur les revenus de source américaine. Il nous reste à définir le revenu de source américaine.

## SECTION II. — DÉFINITION DES REVENUS DE SOURCE AMÉRICAINNE.

Les revenus de source américaine sont définis à la Section 119 des Revenue Acts de 1936 et de 1938. La portée des dispositions de cette section est précisée par des règlements administratifs qui font partie du code n° 94 (Regulations 94) du Département du Trésor et qui ont été publiés par le Bureau du Revenue Intérieur dans une brochure qui porte le titre de Bulletin « N ». Nous nous contenterons, dans ce chapitre et le suivant, d'indiquer les principales dispositions législatives intéressant les sociétés étrangères et de condenser les indications complémentaires essentielles publiées dans le Bulletin « N ».

1. Sauf les foreign penal holding companies.

La Section du 119 du Revenue Act comporte trois parties. Elle définit d'abord le revenu brut provenant des sources situées aux Etats-Unis et le revenu net provenant des mêmes sources. Elle définit ensuite à contrario, le revenu brut et le revenu net provenant de sources extérieures aux Etats-Unis. Elle apporte enfin une solution générale à la question qui se pose lorsqu'un revenu donné provient de sources situées partiellement aux Etats-Unis et partiellement en dehors des Etats-Unis.. Cette dernière question, plus compliquée que les précédentes, sera traitée dans le présent chapitre sous la Section III.

*A. Revenu brut provenant de sources américaines.*

Le revenu brut provenant de sources situées à l'intérieur des Etats-Unis se compose des éléments suivants :

I. *Intérêts.* — « Intérêts en provenance des Etats-Unis, d'un territoire<sup>1</sup> quelconque, d'une subdivision politique d'un territoire ou du District de Colombie, et intérêts de bons, notes et autres obligations portant intérêt, émises par des personnes domiciliées, ayant ou n'ayant pas la forme corporative, à l'exception de :

a) Intérêts de dépôts auprès de personnes faisant le commerce de banque, payés à des personnes ne faisant pas le commerce à l'intérieur des Etats-Unis et n'ayant ni bureau ni centre de transactions sur le territoire des Etats-Unis, ou

b) Intérêts reçus d'un individu étranger domicilié

1. Seul l'Alaska répond actuellement à la définition du mot territoire.

ou d'une société étrangère domiciliée ou d'une société américaine, quand il est prouvé, à la satisfaction du Commissaire, que moins de 20 % du revenu brut d'un tel payeur domicilié ou d'une telle société américaine, dérive de sources comprises à l'intérieur des Etats-Unis, conformément aux dispositions de cette Section, pour une période de 3 ans achevée à la fin de l'année fiscale précédant le paiement de cet intérêt, ou pour telle partie de cette période pour laquelle la demande peut en avoir été faite, ou

c) Intérêts des acceptations de banque achetées pour le compte de banques d'émission étrangères ».

Ces dispositions législatives appellent les observations suivantes :

Le paragraphe « a » n'intéresse que les sociétés non domiciliées ou ne faisant pas de commerce aux Etats-Unis. Celles-ci peuvent recevoir en franchise de l'income tax fédéral l'intérêt des sommes qu'elles déposent dans des banques américaines. Le paragraphe « b » a pour objet de favoriser les relations commerciales avec les pays étrangers. Si un contribuable imposé sur ses revenus de sources purement américaines (sociétés étrangères domiciliées ou non domiciliées ou sociétés américaines visées par l'Article 251) reçoit des intérêts d'une personne américaine ou d'un étranger domicilié faisant à l'étranger plus de 80 % de ses opérations commerciales pendant une période suffisamment prolongée, ce contribuable ne paie pas l'income tax fédéral sur les intérêts en question. Le paragraphe « c » enfin, a pour objet de favoriser le commerce des acceptations de banques.

Le Bulletin « N » spécifie que tout contribuable qui

exclut de son revenu brut de sources américaines les éléments prévus aux paragraphes « a », « b », et « c » ci-dessus, doit remplir une déclaration spéciale indiquant le montant de ces revenus déduits et toutes informations susceptibles de prouver que ces revenus appartiennent bien à la catégorie indiquée.

Les intérêts reçus du Gouvernement des Etats-Unis par une société étrangère sur une ristourne sur les impôts fédéraux indûment payés sont taxables comme revenus de sources américaines.

2° *Dividendes*. — Figure dans le revenu brut de sources américaines :

« Le montant reçu à titre de dividendes,

» a) D'une société américaine autre qu'une société bénéficiant des dispositions de la Section 251 et autre qu'une société tirant moins de 20 % de son revenu brut de sources situées à l'intérieur des Etats-Unis, ou,

» b) D'une société étrangère, sauf si moins de 50 % du revenu brut d'une telle société pour la période de 3 ans se terminant à la clôture de l'année fiscale précédant la déclaration de ses dividendes (ou pour telle partie de cette période pendant laquelle la société a été en exercice), dérive d'une source comprise à l'intérieur des Etats-Unis, déterminée suivant les dispositions de cette Section ; mais seulement dans une proportion qui soit la même par rapport à ses dividendes que celle qui existe entre le revenu brut de la société qui, pour la période considérée, provient de sources situées à l'intérieur des Etats-Unis, et le revenu brut

total; cependant, les dividendes payés par une société étrangère seront dans l'application de la Section 131 traités comme revenus provenant de sources extérieures aux Etats-Unis. »

Ces dispositions n'appellent pas de remarques particulières. Elles ont seulement pour objet d'alléger l'imposition des revenus touchés par des sociétés américaines résidentes dans leurs rapports avec des sociétés étrangères. En particulier, la Section 131 permet, comme nous l'avons dit dans la première partie de déduire du revenu imposé à la fois par le Gouvernement des Etats-Unis et un souverain étranger, le montant des impôts payés au souverain étranger.

3° *Services personnels.* — Figure dans le revenu brut de sources américaines :

« Tout paiement pour travail ou service personnel accomplis aux Etats-Unis, sauf.. » (Il s'agit ici d'une exception concernant les étrangers non résidents et qui n'intéresse pas les sociétés.)

4° *Redevances diverses.* — Figurent dans le revenu brut de sources américaines :

« Les redevances diverses provenant d'une propriété située aux Etats-Unis ou tout intérêt dans une propriété semblable, y compris les redevances touchées en contre-partie du droit d'utiliser aux Etats-Unis des brevets, des droits d'auteur, des procédés et des formules secrètes, des « good-will », marques de fabrique, « trade brands », droits de franchise et autres droits semblables. »

Cette disposition ne s'applique pas aux sociétés do-

miciliées en France, ne faisant pas de commerce aux Etats-Unis, et qui touchent des droits de la catégorie indiquée ci-dessus en provenance de personnes américaines. On sait en effet que les personnes françaises domiciliées en France sont exemptées d'impôt sur les droits de cette nature par la Convention du 27 avril 1932.

5° *Ventes de propriétés réelles.* — Figurent également dans le revenu brut de sources américaines :

« Les gains, profits et revenus provenant de la vente de propriétés réelles aux Etats-Unis. »

La Section 117, concernant les gains en capital, s'appliquent dans ce cas, en ce qui concerne les sociétés étrangères domiciliées aux Etats-Unis, ou faisant du commerce aux Etats-Unis. En revanche, les sociétés étrangères ne faisant pas de commerce avec les Etats-Unis sont exemptes d'impôt au titre des gains en capital, comme nous le verrons dans le chapitre suivant. Notons toutefois que, ainsi que nous l'avons indiqué plus haut, la possession d'un bien immobilier aux Etats-Unis entraîne souvent, sinon toujours, la classification de la société propriétaire dans la catégorie des sociétés domiciliées aux Etats-Unis. La même distinction doit être faite à l'occasion de la rubrique suivante :

6° *Ventes de propriétés personnelles.* — Figurent enfin dans le revenu brut de sources américaines :

« Les gains, profits et revenus provenant de la vente de propriétés personnelles. »

B. — *Revenu net de sources américaines.*

Après avoir défini les éléments entrant dans le revenu brut de sources américaines, le Revenue Act définit le revenu net de sources américaines. Pour passer du revenu brut au revenu net, il y a lieu d'effectuer deux déductions :

1° Déduire du revenu brut de sources américaines les dépenses, pertes et autres déductions autorisées se rapportant clairement au revenu de sources américaines.

2° Une proportion des dépenses, pertes et autres déductions autorisées qui ne se rapportent clairement ni au revenu de sources américaines ni au revenu de sources étrangères. Cette proportion est égale au rapport qui existe entre le revenu brut de sources américaines et le revenu brut de sources étrangères.

SECTION III. — REVENU DÉRIVANT D'UNE SOURCE  
SITUÉE EN PARTIE A L'INTÉRIEUR DES ETATS-UNIS  
ET EN PARTIE A L'EXTÉRIEUR.

La question des revenus de source mixte soulève des problèmes assez délicats auxquels les règlements administratifs apportent des solutions très détaillées.

Nous appelons revenu mixte, un revenu dérivant d'une source située partiellement à l'intérieur du territoire des Etats-Unis et partiellement à l'extérieur. Les transporteurs de marchandises qui exercent leur activité en partie sur le territoire national et en par-

tie à l'étranger reçoivent des revenus mixtes. Un autre revenu mixte est le bénéfice réalisé sur la vente aux Etats-Unis d'un bien acheté ou produit, en tout ou partie, hors des Etats-Unis, ou sur la vente hors des Etats-Unis, d'un bien acheté ou produit, en tout ou partie aux Etats-Unis. En combinant les diverses hypothèses contenues dans les phrases précédentes, on peut obtenir une grande variété de cas complexes. Le Revenue Act se borne à indiquer sous la Section 119 *e* les principes généraux applicables au calcul du revenu imposable dans le cas d'une source mixte. Il se réfère ensuite aux deux cas particuliers qui ont été indiqués ci-dessus, en laissant au Commissaire du Revenu Intérieur le soin d'édicter les règlements nécessaires pour résoudre ces problèmes délicats.

Nous indiquerons d'abord la solution générale du Revenue Act et nous résumerons ensuite les règlements administratifs correspondants contenus dans le Bulletin « N ».

La Section 119 *e* du Revenue Act comporte les dispositions suivantes :

« Les articles de revenu brut, dépenses, pertes et déductions, autres que ceux spécifiés dans les paragraphes *a* et *c* de cette section, seront répartis proportionnellement aux sources intérieures et extérieures aux Etats-Unis, conformément aux règlements pris par le Commissaire du Revenu Intérieur... ». *A contrario*, les articles de revenu brut, etc..., qui ont été indiqués dans les Sections *a* et *c*, c'est-à-dire les articles qui font clairement partie d'une source extérieure et d'une source intérieure, sont répartis suivant les dispositions antérieures. Le problème ne se

pose que pour les articles qui ne se rattachent pas clairement à une source de l'une ou l'autre nature. Dans ce cas, le Revenue Act prévoit des règlements spéciaux.

Faisant allusion aux deux cas particuliers énoncés ci-dessus, il règle le sort des revenus provenant de *l'achat pour revendre* dans le cas où le lieu d'achat et le lieu de revente n'appartiennent pas l'un ou l'autre au territoire des Etats-Unis :

« Les gains, profits et revenus dérivant de l'achat d'une propriété personnelle<sup>1</sup> à l'intérieur et de la vente de cette propriété à l'extérieur des Etats-Unis, et les bénéfices provenant de l'achat d'une propriété personnelle à l'extérieur et de sa vente à l'intérieur des Etats-Unis, seront traités comme provenant entièrement d'une source située dans le pays dans lequel le bien est vendu, sous réserve toutefois que les gains, profits et revenus dérivant de l'achat d'une propriété personnelle à l'intérieur des Etats-Unis et de sa vente dans une possession des Etats-Unis ou de l'achat d'une propriété personnelle dans une possession des Etats-Unis et de sa vente à l'intérieur des Etats-Unis, seront traités comme dérivant partiellement de sources situées à l'intérieur et partiellement de sources situées à l'extérieur des Etats-Unis ».

Il renvoie aux règlements du Secrétaire du Trésor en ce qui concerne :

1° Les bénéfices de transports et autres services rendus partiellement à l'intérieur et partiellement à l'extérieur des Etats-Unis, et

1. « Personnelle » correspond dans la plupart des cas au sens de « mobilière » dans le droit français.

2° Les bénéfices provenant de la vente d'une propriété personnelle *produite* en tout ou partie par le contribuable à l'intérieur et vendue à l'extérieur des Etats-Unis et produite en tout ou partie par le contribuable à l'extérieur et vendue à l'intérieur des Etats-Unis.

3° Les bénéfices provenant de la vente d'une propriété personnelle achetée aux Etats-Unis et vendue dans une possession des Etats-Unis, ou achetée dans une possession des Etats-Unis et vendue aux Etats-Unis.

Le Bulletin « N » précise de la manière suivante les dispositions du Revenue Act, en les complétant au moyen des règlements pris par le Commissaire du Revenu Intérieur.

#### I. — *Revenus mixtes provenant de la vente d'une propriété privée.*

Il s'agit ou de la vente d'une propriété privée manufacturée par le contribuable, ou d'un achat suivi de revente, si l'une des deux opérations est effectuée sur le territoire des Etats-Unis et l'autre aux Etats-Unis.

Le Bulletin « N » distingue deux sous-cas :

A. Le revenu dérive de sources situées partiellement à l'intérieur des Etats-Unis et partiellement à l'intérieur d'un pays étranger ;

B. Le revenu dérive de sources situées partiellement à l'intérieur des Etats-Unis et partiellement à l'intérieur d'une possession des Etats-Unis.

a) Le revenu dérive de sources mixtes appartenant aux Etats-Unis et à un pays étranger. Il ne peut s'agir

que d'un article manufacturé par le contribuable lui-même. Le revenu est réparti d'une manière différente suivant que le contribuable revend lui-même les marchandises qu'il produit ou qu'il les vend par l'intermédiaire de distributeurs indépendants. S'il les vend par l'intermédiaire de distributeurs indépendants, la partie du revenu qui doit être attribuée aux sources situées à l'intérieur des Etats-Unis est calculée selon une méthode qui tient compte du prix de vente en gros. Au contraire, si l'industriel ne peut pas établir qu'il vend ses marchandises à un distributeur indépendant, ou moyennant un prix qui soit le prix du marché libre, la Trésorerie propose une méthode de calcul plus complexe et qui tient compte du bénéfice résultant de la différence entre le prix de vente et le prix de détail.

b) Dans le cas d'un revenu mixte provenant des Etats-Unis et d'une possession des Etats-Unis, il peut s'agir d'un article manufacturé par le contribuable ou d'un achat suivi de revente. Le calcul du revenu imposable est le même que dans le cas ci-dessus si le prix de cession de la marchandise au distributeur est le prix du marché libre. Ce calcul est au contraire établi sur des bases légèrement différentes si la marchandise est vendue à un prix différent de celui du marché libre. Ces précautions ont pour but d'empêcher les contribuables d'échapper à l'impôt en touchant leurs bénéfices par l'intermédiaire de sociétés soi-disant indépendantes et qui échappent au contrôle de la Trésorerie américaine.

## II. — *Services des transporteurs.*

Le Bulletin « N » donne les précisions suivantes :

Une société étrangère qui effectue des transports entre des points situés aux Etats-Unis et des points situés en dehors des Etats-Unis, touche un revenu mixte dérivant de sources partiellement situées à l'intérieur et partiellement situées à l'extérieur des Etats-Unis.

La portion de revenu brut qui doit être attribuée à une source intérieure aux Etats-Unis est égale à une fraction du revenu brut total calculée en multipliant ce revenu brut total par le rapport qui existe entre la somme du coût du transport effectué par le contribuable aux Etats-Unis, plus un intérêt raisonnable calculé sur la valeur des propriétés utilisées pour le transport à l'intérieur des Etats-Unis, et la somme du coût total et des dépenses totales des transports effectués par ce contribuable, plus un intérêt raisonnable calculé sur le montant total des propriétés qu'il utilise dans son commerce. Les revenus provenant d'opérations incidentes aux services de transport (telles que les transactions monétaires) seront répartis sur les mêmes bases que les revenus provenant directement des services de transport.

---

## CHAPITRE III

### ASSIETTE ET PERCEPTION DE L'IMPOT SUR LES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES

---

Dans les sections suivantes, nous exposerons successivement le régime des sociétés étrangères non domiciliées, et celui des sociétés étrangères domiciliées, en insistant sur les sociétés françaises qui bénéficient d'un régime un peu différent en vertu de la Convention franco-américaine de 1932.

#### SECTION I. — SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES NON DOMICILIÉES.

Les dispositions concernant les sociétés étrangères non domiciliées figurent à la Section 231 du Revenue Act de 1938 :

*Revenu imposable.* — « *Sociétés non domiciliées :* Pour chaque année fiscale, en remplacement de la taxe établie par les Sections 13 et 14, sur la somme reçue par chaque société étrangère ne faisant pas de commerce aux Etats-Unis et n'y ayant ni bureau ni centre de transaction, *en provenance de sources américaines*, à titre d'intérêts (sauf intérêts de dépôts de banque), dividendes, loyers, salaires, primes, annui-

tés, redevances, rémunérations, émoluments et autres gains, profits et revenus fixes ou pouvant être déterminés, *annuels ou périodiques*, il est établi, perçu et payé une taxe de 15 % de cette somme. Toutefois, dans le cas des dividendes, le tarif ne sera que de 10 % et s'il s'agit d'une société organisée conformément aux lois d'un pays contigu, ce tarif de 10 % applicable aux dividendes est réduit au tarif (jamais inférieur à 5 %) prévu par traité<sup>1</sup> avec le pays intéressé ».

Ainsi qu'il ressort de ce texte, seuls les revenus *périodiques de source américaine* sont imposables dans le cas d'une société étrangère non domiciliée. Les gains en capital provenant d'opérations de bourse, même effectuées aux Etats-Unis, par des sociétés étrangères non domiciliées, sont donc exempts de l'impôt sur le revenu. Pour être imposable, le revenu doit être « fixe ou susceptible d'être déterminé », annuel ou périodique.

D'après le Bulletin « N », un revenu est appelé « fixe » s'il est versé par montants définis à l'avance. Un revenu est « susceptible d'être déterminé » s'il existe une base d'après laquelle le montant à payer peut être calculé.

Le revenu ne doit pas nécessairement être payé annuellement, mais il faut qu'il le soit du moins périodiquement, c'est-à-dire de temps à autre, à intervalles *réguliers ou non*. Le fait que la durée de la période qui s'écoule entre deux paiements est subordonnée à la volonté d'un individu, ou à l'arrivée d'un événe-

1. Le Canada est le seul pays ayant un tel traité avec les Etats-Unis.

ment, ne rend pas le paiement moins certain ou moins périodique. Une part du revenu d'une propriété ou d'un trust situés aux Etats-Unis, mise en distribution, qu'elle soit effectivement distribuée ou non, ou qui a été payée ou portée au crédit d'un étranger non résident, bénéficiaire de cette propriété ou de ce trust, au cours de l'année fiscale, constitue un revenu « fixe ou pouvant être déterminé, annuel ou périodique », et par conséquent imposable.

Par suite de la Convention du 27 avril 1932, les sociétés étrangères domiciliées en France bénéficient d'un régime beaucoup plus favorable. Cette Convention exonère en effet l'Income tax :

1° Les redevances versées en contre-partie du droit d'utiliser des brevets, procédés et formules secrets, marques de fabrique et droits analogues ;

2° Les revenus perçus comme droits d'auteur ;

3° Les pensions privées ou rentes viagères ; lorsque ces revenus sont payés par un Américain à un étranger non résident.

A cette exonération réciproque d'impôts, il faut ajouter celle que nous connaissons déjà et qui concerne les armateurs étrangers,

Section 231 d :

« Les revenus d'une société étrangère consistant exclusivement en des gains dérivant des opérations d'un ou plusieurs bâtiments enregistrés conformément aux lois d'un Etat étranger qui consent aux citoyens des Etats-Unis et aux sociétés américaines une exemption équivalente, ne seront pas inclus dans le revenu brut et seront exempts de l'impôt prévu au présent titre. »

Il existe enfin une dernière déduction que la société étrangère non résidente est autorisée à effectuer sur son revenu imposable. Cette déduction, prévue par le Revenue Act de 1938, et dont les modalités sont étudiées sous la Section 28 (voir 2<sup>e</sup> partie de cet ouvrage), a pour objet de permettre aux sociétés étrangères, comme aux sociétés américaines, de s'affranchir du montant d'Income Tax perçu à titre de surtaxe sur les bénéfices non distribués dans la mesure où leurs actionnaires consentent à le payer à leur place. Cette disposition est assez singulière d'ailleurs, puisqu'il a toujours été entendu que les sociétés étrangères ne payaient pas la surtaxe sur les bénéfices non distribués et que le tarif de 15 %, 10 % et 5 % auquel ces sociétés sont soumises correspondait à la seule taxe normale sur les sociétés.

*Déductions.* — Les déductions autorisées sont indiquées dans la Section 232 *a*. Le principe en est celui que nous avons indiqué précédemment en définissant le revenu de source américaine et le revenu de source étrangère. Toutefois, la Section 252 *b* prévoit que :

« La déduction attribuée sous le titre de « contribution charitable », allouée par la Section 23 *q* le sera que ces contributions se rattachent ou non à des revenus de source américaine ».

Tel est le principe très large qui règle les contributions charitables des sociétés étrangères. En revanche, les sociétés étrangères ne peuvent déduire de leur revenu le montant des impôts payés à un souverain étranger (Section 234). Ceci se comprend, puisque ces sociétés ne sont imposables que sur des revenus de source américaine.

*Déclarations et formalités.* — Diverses formalités sont exigées des sociétés étrangères non domiciliées, par la Section 235 :

*Epoque de la déclaration.* — a) « Une société étrangère n'ayant ni bureau, ni centre de transaction aux Etats-Unis, doit faire sa déclaration avant le 15<sup>e</sup> jour du 6<sup>e</sup> mois suivant la fin de l'année fiscale. Si une société étrangère n'a ni bureau ni centre de transaction aux Etats-Unis mais y possède un agent, la déclaration doit être faite par cet agent ».

Le paragraphe b de la même Section prévoit cependant que le Commissaire de Revenu Intérieur peut exempter certaines sociétés de cette obligation. En particulier si les impôts frappant un contribuable étranger sont entièrement perçus à la source, aucune déclaration n'est requise.

Dans le cas général, la déclaration doit être faite au Contrôleur du Revenu Intérieur, à Baltimore, Md. La non déclaration dans les délais requis, si elle ne comporte pas d'excuse, entraîne une amende de 5 % des sommes dues si le retard est de moins de 30 jours et de 5 % pour chaque période de 30 jours au delà de la première, sans pouvoir toutefois dépasser 25 %.

*Paiement de l'impôt et prélèvement à la source.* — Les sociétés étrangères non domiciliées ont pour le paiement de leurs taxes un délai de grâce supplémentaire de 3 mois : Alors que les sociétés américaines doivent acquitter leurs impôts le 15<sup>e</sup> jour du 3<sup>e</sup> mois suivant la clôture de l'année imposable, c'est-à-dire normalement le 15 mars, les sociétés étrangères

non domiciliées ont jusqu'au jour du 6<sup>e</sup> mois, c'est-à-dire normalement jusqu'au 15 juin.

Les sociétés étrangères peuvent dans les mêmes conditions que les sociétés américaines payer leurs impôts en quatre fractions égales, avec 3 mois d'intervalle entre chaque échéance, la première échéance étant fixée au 15<sup>e</sup> jour du 6<sup>e</sup> mois. Le non paiement à l'une des échéances rend le total de l'impôt exigible.

Telles sont les règles de principe. En fait, dans la plupart des cas, ce ne sera pas la société étrangère non domiciliée qui paiera les taxes mais les personnes américaines qui lui paient ses revenus. Le Revenue Act établit en effet à l'égard de ces sociétés un système de perception à la source.

Ce système, décrit par les Sections 143 et 144, est assez compliqué ; nous l'étudierons en distinguant les questions suivantes :

1<sup>o</sup> Quels revenus versés à une société étrangère sont exemptés de la perception à la source et moyennant quelles formalités ?

2<sup>o</sup> Que se passe-t-il si une société étrangère non domiciliée reçoit les intérêts d'un prêt lorsque l'emprunteur s'est engagé à payer l'impôt frappant le bénéficiaire de l'intérêt de ce prêt ?

3<sup>o</sup> Quel est le régime des autres revenus que peut toucher une société étrangère non domiciliée ?

I. — Il se déduit a contrario des dispositions du Revenue Act, qu'aucun prélèvement à la source n'est requis sur les revenus touchés par une société américaine ou étrangère domiciliée.

En outre, si une société organisée conformément

aux dispositions du China Trade Act de 1922 paie des dividendes à une société étrangère, aucun prélèvement à la source n'est exigé, à moins qu'à raison des dispositions précédemment étudiées, ces dividendes ne soient considérés comme provenant d'une source intérieure aux Etats-Unis et que la société étrangère ne soit pas domiciliée en territoire chinois.

Enfin, certains revenus versés à des sociétés domiciliées en France étant exempts d'impôts sont dispensés du prélèvement à la source. Nous avons indiqué ci-dessus quels étaient ces revenus <sup>1</sup>, nous allons montrer maintenant à quelle formalité est subordonnée l'exemption d'impôt. La formalité est simple : le payeur doit demander à son correspondant français une lettre attestant la nationalité et indiquant l'adresse de celui-ci. Dans le cas qui nous intéresse, c'est-à-dire dans le cas d'une société, la lettre doit être signée par un fonctionnaire de la société agissant en sa qualité officielle. Une copie de cette notification doit être transmise par celui qui la reçoit au Commissaire du Revenu Intérieur, Sorting Section, Washington, D. C.

2. — Un cas particulier est celui des intérêts versés à une société étrangère non domiciliée par une société américaine, dans le cas où ce versement est effectué en vertu d'un contrat prévoyant la prise en charge de l'impôt par le payeur. D'après les termes du Revenue Act, il semble qu'une telle clause ne soit plus admise pour des obligations émises à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1934. Si des obligations ont été émises avant

1. Redevances, droits d'auteur, pensions et rentes viagères.

cette date et comportent la clause de prise en charge de l'impôt, le payeur devra retenir au bénéfice du Trésor, si les intérêts sont payés à une société étrangère non domiciliée :

1° 2 % de l'intérêt en question si la charge d'impôt qu'il assume excède 2 % de l'intérêt;

2° 15 % si cette charge ne dépasse pas 2 %.

Il semble que le législateur ait voulu alléger la charge des sociétés américaines qui avaient assumé avant 1934 une part très importante de l'impôt qui fut par la suite établi sur leurs obligataires.

III. — La section 144 fixe enfin la règle générale du prélèvement à la source de l'impôt sur les revenus des sociétés étrangères non domiciliées.

Ce prélèvement est de 15 % et frappe tous revenus « fixes ou susceptibles d'être déterminés, annuels ou périodiques ». Toutefois, il est de 2 % seulement dans le cas indiqué ci-dessus, de 10 % en général dans le cas des dividendes et de 5 % dans le cas des dividendes payés à des sociétés canadiennes<sup>1</sup>.

## SECTION II. — RÉGIME DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES DOMICILIÉES.

Le régime des sociétés étrangères domiciliées ou faisant du commerce aux Etats-Unis, est intermédiaire

1. Nous n'avons indiqué ici que les prélèvements à la source destinés à assurer le recouvrement de l'impôt dû par des sociétés étrangères non domiciliées. L'étude complète du régime des sociétés américaines nous conduit à étudier le problème sous un aspect plus général : « Quel est le rôle des sociétés américaines dans le recouvrement de l'impôt aux Etats-Unis ? » Nous avons négligé, pour plus de clarté, les aspects de ce problème qui concernent les individus étrangers et les sociétés de personnes.

entre le régime des sociétés américaines et celui des sociétés étrangères non domiciliées. Il se rapproche de ce dernier par la matière imposable et du premier par l'élément d'assiette. L'impôt porte, en effet, seulement sur les revenus de source étrangère, mais frappe ici le revenu net, y compris les gains en capital, et non plus le revenu brut, non compris les gains en capital. Le taux fixé à 22 % du revenu net par le Revenue Act de 1936 a été réduit à 19 % par le Revenue Act de 1938. Cette réduction correspond à celle de la surtaxe sur les bénéfices non distribués par les sociétés américaines.

Le Bulletin « N » signale qu'une société qui fait aux Etats-Unis des opérations de Bourse par l'intermédiaire d'un courtier y domicilié n'est pas nécessairement, de ce fait, classée parmi les sociétés domiciliées; mais si cette société est considérée comme domiciliée pour d'autres raisons, elle sera taxée sur l'ensemble de ses bénéfices et gains en capital, y compris ceux résultant des opérations de Bourse sus-indiqués.

Les sociétés étrangères domiciliées sont soumises aux mêmes obligations que les sociétés américaines quant à la déclaration de leurs revenus et doivent s'acquitter de ces obligations dans les mêmes délais.

La personne qui verse un revenu à une société étrangère domiciliée n'a pas à opérer de prélèvement à la source, mais une société étrangère domiciliée peut avoir à opérer un prélèvement à la source sur les dividendes qu'elle verse à ses actionnaires. Dans ce cas, elle agit non plus comme contribuable, mais simplement comme auxiliaire du fisc : c'est le cas où

plus de 85 % de son revenu brut provient de source américaine pendant les trois années achevées à la clôture de l'année fiscale précédant la mise en distribution des dividendes, ou pour une fraction de cette période si la société n'a existé que pendant cette fraction des trois années. Le prélèvement est de 10 % des dividendes versés à des sociétés ou à des individus étrangers.

En outre, les sociétés résidentes doivent acquitter la « capital stock tax » au tarif de \$ 1 par \$ 1.000 de la « valeur déclarée ajustée » du capital « employé dans des transactions ou des affaires aux Etats-Unis. Pour ces sociétés, l'« excess profit tax » est calculée comme dans le cas des sociétés américaines.

Notons enfin que les Etats font payer aux sociétés domiciliées les mêmes « franchise taxes » qu'aux sociétés américaines.

*Sociétés étrangères d'assurances.* — D'après la Section 201, la taxe frappant les sociétés américaines d'assurance-vie s'applique au même tarif ( $16\frac{1}{2}\%$ ) aux sociétés étrangères d'assurance-vie. Mais les bases d'imposition sont calculées de la manière suivante : le revenu imposable de ces sociétés est au revenu total ce que sont à la fin de l'année fiscale les réserves obligatoires constituées en vue d'affaires effectuées aux Etats-Unis par rapport aux réserves totales.

Pour les sociétés d'assurances autres que vie ou mutuelle, le revenu imposable est le revenu des sources américaines, déduction faite des revenus des fonds publics et de 85 % des dividendes reçus. Le tarif est ici encore de  $16\frac{1}{2}\%$ . Toutefois, si de telles sociétés

ne font pas aux Etats-Unis d'affaires d'assurance, elles entrent dans le cas général des sociétés étrangères.

Les mutuelles étrangères sont imposées comme les mutuelles américaines (Voir première partie). Toutefois, elles entrent dans le cas général des sociétés étrangères si elles ne font pas aux Etats-Unis d'affaires d'assurance.

---



## CONCLUSION

---

Nous avons essayé au cours de cette étude de donner une synthèse de l'état actuel de la législation fiscale américaine en matière de Sociétés de capitaux.

Cet ouvrage ne saurait dispenser les étudiants ni tous ceux qui s'intéressent d'une façon théorique à la science des finances de recourir à des ouvrages spécialisés sur les points qu'il désireraient approfondir. Il ne saurait dispenser davantage les hommes d'affaires aux prises avec des difficultés particulières du concours des avocats et des conseils juridiques qui se sont spécialisés sur ces questions.

Toutefois, ces derniers sont assez rares, et en raison du monopole de fait dont ils jouissent, souvent très onéreux. D'autre part, si la présente bibliographie prouve que les bibliothèques parisiennes détiennent un grand nombre d'ouvrages en langue anglaise consacré à l'étude du régime fiscal des sociétés américaines, elle montre en revanche que les ouvrages en langue française sont beaucoup plus rares. La connaissance de la langue anglaise apparaît ainsi comme la condition nécessaire de toute étude approfondie. En outre, les ouvrages américains vont en général très avant dans le détail et l'analyse de certains points particuliers; par contre, ils offrent rarement une syn-

thèse d'ensemble de la législation, qui doit cependant logiquement précéder et rendre possible l'étude des questions particulières. C'est une synthèse de cet ordre que nous nous sommes efforcés de réaliser.

Nous voudrions, d'autre part, que le lecteur puisse tirer de ce travail des conclusions et des enseignements qui en débordent le cadre étroit. L'étude du régime fiscal des Sociétés dans un pays donné comporte, en effet, de multiples prolongements. Elle donne tout d'abord de précieux aperçus sur le degré d'évolution économique du pays considéré. Il est certain que les taxes perçues seront très différentes, d'une part, dans un pays où la richesse acquise l'emporte et où partant le recours à l'épargne est très fréquent, et, d'autre part, dans un pays à rapide développement économique où le financement des entreprises est assuré souvent par le réinvestissement des bénéfices, comme c'est encore le cas aux Etats-Unis.

Le régime fiscal des Sociétés donne, d'autre part, une mesure de l'intervention des Pouvoirs publics dans le pays. Cette intervention se manifeste de deux manières : indirectement, par l'importance des impôts prélevés sur les Sociétés, parce que celles-ci étant en même temps riches et électoralement peu puissantes, c'est à elles que le gouvernement demandera la plus forte contribution au moment où il aura besoin de puissants moyens financiers pour développer ses interventions. Directement, parce que les Sociétés de capitaux exercent aujourd'hui une influence prépondérante dans la vie économique d'un pays, et que c'est, par conséquent, sur elles que les Pouvoirs publics devront agir s'ils désirent contrôler, orienter ou stimuler cette activité économique.

Enfin, en prenant pour base le régime fiscal particulier des Sociétés, le lecteur doit être logiquement tenté d'établir des comparaisons d'un pays à un autre, comparaisons qui auront parfois tendance à s'étendre à l'ensemble du régime fiscal de plusieurs pays. Ces comparaisons sont fort intéressantes, non seulement du point de vue spéculatif, mais aussi du point de vue pratique. Il est certain, par exemple, que le législateur a un intérêt primordial à bien connaître le régime fiscal des autres puissances, tant pour améliorer et perfectionner les lois en vigueur dans son pays que pour permettre aux entreprises nationales de lutter à armes égales avec la concurrence étrangère.

Il nous paraît cependant nécessaire, en terminant, de mettre en garde le lecteur contre des comparaisons ou des déductions trop hâtives, surtout en ce qui concerne l'importance respective des charges fiscales d'un pays à un autre.

C'est ainsi, tout d'abord, qu'une comparaison qui ne ferait entrer en ligne de compte que les impôts prélevés par l'Etat à l'exclusion de ceux prélevés par les collectivités locales, aboutirait certainement à des conclusions erronées. Cette observation s'applique aussi bien à un Etat fédéral qu'à un Etat centralisé.

En second lieu, le seul rapprochement des taux est tout à fait insuffisant s'il n'est pas fondé sur une identité de matière imposable. Or, nous avons vu que les éléments pris en compte pour l'Assiette de l'impôt différaient souvent profondément d'un pays à l'autre.

En troisième lieu, la sévérité d'un tarif, la rigueur d'une progressivité, la libéralité des abattements ne peut s'apprécier sainement que compte tenu de la

différence du pouvoir d'achat de la monnaie d'un pays à l'autre, du niveau respectif des conditions d'existence, ou, si l'on préfère et pour employer une expression à la mode, de l'importance du minimum vital.

Enfin, en ce qui concerne plus particulièrement le régime fiscal des Etats-Unis d'Amérique, il convient d'être plus prudent peut-être que partout ailleurs. A l'inverse du système fiscal anglais par exemple, dont une des plus grandes forces et une des plus grandes qualités est d'être resté le même dans ses grandes lignes depuis 1803, le système fiscal américain est fait d'improvisations successives. Nous avons vu, au cours de cette étude, les nombreux changements qui s'étaient produits dans la législation depuis 1913, date de l'introduction de l'impôt sur le revenu, et il n'apparaît pas douteux que nous ne soyons à la veille de nouvelles et importantes modifications. Dans ces conditions, il faut se garder de généralisations trop hâtives, surtout en ce qui concerne les Sociétés. Celles-ci, si elles ont toujours été traitées sévèrement par le législateur, ont subi, au cours de ces dernières années, une offensive sans précédent, qui semble d'ailleurs aller en s'atténuant. En définitive, comme l'a dit un écrivain anglais, s'il y a eu dans peu de pays des lois qui ont plu davantage aux socialistes que celles des Etats-Unis, il y a peu de pays où le socialisme ait moins d'adeptes que les Etats-Unis.

Vu,  
*Le Doyen :*  
G. RIPERT.

Vu,  
*Le Président de la thèse :*  
HAMEL.

Vu et permis d'imprimer,  
*Le Recteur de l'Académie de Paris :*  
G. ROUSSY

## BIBLIOGRAPHIE

---

### I. — EN LANGUE ANGLAISE

#### A. : JOURNAUX

*The Journal of Commerce.*

*The Wall Street Journal.*

*The New-York Times (C.C.P.).*

#### B. : REVUES

*The Federal Reserve Bulletin*, publication officielle éditée par le Federal Reserve Board, à Washington. (S.P.; C.C.P.)

*The Annalist* : hebdomadaire publié par le New-York Times Company. (C.C.P.)

*The Commercial and Financial Chronicle* : hebdomadaire édité 25, Spruce Street. N. Y. (S.P.; C.C.P.)

*Barron's*, version hebdomadaire du Wall Street Journal, 44, Broad Street, New-York. (C.C.P.)

*Bankers Magazine*, revue mensuelle publiée par The Bankers Publishing Company. New-York. (S.P.)

*Survey of Current Business*, revue officielle publiée chaque mois par l'United States Government Printing Office (Superintendent of Documents, Washington, D.C.). (S.P.; C.C.P.)

*The National Bureau of Economies*, publié 5 fois par an (chaque bulletin étant consacré à une question particulière) 1819. Broadway, New-York.

*The Monthly Bulletin de la National City-Bank*, bulletin mensuel distribué gratuitement par la Banque, 60, Avenue des Champs-Élysées, Paris. (C.C.P.)

*The Guaranty Survey*, bulletin mensuel distribué gratuitement par The Guaranty Trust Company of New-York, (4, place de la Concorde, Paris). (C.C.P.)

*The Business Bulletin*, bulletin mensuel de la Cleveland Trust Company (Cleveland, Ohio). (C.C.P.)

*Statistical Abstract of the United States*, ouvrage annuel publié par le United States Government Printing Office, Washington.

*World Almanach*, ouvrage d'ensemble annuel sur la vie économique et financière du pays.

#### C. : TEXTES LEGISLATIFS

Le Revenue Act est publié chaque année sous forme d'une brochure officielle éditée par le United States Government Printing Office.

Les Revenue Act font également l'objet de brochures annotant et commentant le texte officiel, publiées par les principales banques, notamment : The Chase National Bank, the Guaranty Trust Company of New-York, etc.

#### D. : VOLUMES

##### 1° OUVRAGES GÉNÉRAUX.

DEWEY. — *Financial History of the United States*, Longmann, New-York, 1927. (S.P.; C.C.P.)

GRAY (J. M.). — *Limitations of the Taxing Power*, San Francisco, Bankroft, 1906. (F. D.)

PLEHN (C. C.). — *Introduction to Public Finance*, The Mac Milian Company, New-York, 1926. (S.P.)

ALTMANN (G. T.). — *Introduction to Federal Taxation Commerce*, Clearing House, New-York.

2° RÉGIME FISCAL DES COLLECTIVITÉS LOCALES.

Financial Statistics of States, Washington, Census Office. (S.P.)

ELY (R. T.). — *Taxation in American States and Cities*, New-York, 1888. (S.P.)

FRIEDMANN. — *Taxation of Corporations in Massachusetts*. (B.A.)

3° RÉGIME FISCAL DES SOCIÉTÉS.

ROSWELL MAGGIL. — *Taxable Income*, Ronald Press, New-York.

MEADE. — *Corporation Finance*, Appleton, New-York, 1924. (S.P.)

DEWING (A. S.). — *Financial Policy of Corporations*, Ronald Press, New-York. (S.P.)

PARKER and SMITH. — *The Corporation Manual*. U. S. Corporation, 150, Broadway, N. Y. (A.C.C.; F.D.)

FRIEDMAN. — *The Corporation Manual*, (B.A.)

MONTGOMERY (R.-H.). — *Federal Income Tax Handbook*. Ronald Press, New-York, 1935-36. (C.C.S.P.)

4° OUVRAGES CONSACRÉS A UNE QUESTION PARTICULIÈRE.

BUEHLER (A. G.). — *Undistributed Profit Tax*, Mac. Graw, New-York.

LOWE (J. B.) and WRIGHT (J. D.). — *New Surtax on Corporations*, 216, Munsley Building, Baltimore.

5° OUVRAGES DE DROIT FISCAL COMPARÉ.

SPAULDING. — *The Income Tax in Great Britain and United States*, King and Son, London, 1927. (S.P.)

S.D.N. — *Tax Systems of the World*, 1934. (S.P.)

LÆB. — *Legal status of American Corporations in France*, Paris, Lecram, 1921. (A.C.C.; B.A.; F.D.)

## II. — OUVRAGES EN LANGUE FRANÇAISE

### A. : JOURNAUX

*L'Information.*

*L'Agence Economique et Financière.*

*Le Temps.*

### B. : REVUES

*Bulletin de Statistique et Législation Comparée*, publie la traduction des Messages du Président au Congrès et des principaux textes législatifs, notamment les Revenue Act, publié mensuellement par le Ministère des Finances.

*Revue de Science et Législation Financière*. Voir notamment : VASILE VASILIN : *la politique fiscale du gouvernement fédéral américain pendant la dépression* (oct. - déc. 1935, p. 557 à 611); SELIGMANN : *La théorie sociale de la Science des Finances* (1926. p. 575 à 635); HUNTER : *Le système fiscal des Etats-Unis d'Amérique* (1927, p. 103 et suiv.)

*Revue trimestrielle*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.

*Journal de droit international privé*. Voir notamment : Jean MICHEL : *La convention franco-américaine du 27 avril 1932*. (Janvier-février 1936. Paris. Imprimerie du Palais; mensuel.)

*Revue Economique Internationale* : mensuelle, publiée par l'Institut Economique, Palais d'Egmont, Bruxelles.

*Journal des Sociétés civiles et commerciales* : publication mensuelle.

*Revue d'Economie politique* : publication mensuelle, Sirey.

*Bulletin Fiduciaire* : n° 170; la taxe sur les réserves des Sociétés.

*Revue de Droit international et de Législation comparés* : 200, avenue de Longchamp, Bruxelles.

*L'Observation Economique*, revue mensuelle publiée par la Société d'Etude et d'Information Economique.

### C. : VOLUMES

#### 1° OUVRAGES CONCERNANT LE RÉGIME FISCAL FRANÇAIS ET PLUS PARTICULIÈREMENT LE RÉGIME FISCAL DES SOCIÉTÉS FRANÇAISES.

ALLIX. — *Traité élémentaire de Science des finances et de législation financière*, Paris, 1931.

ALLIX et LECERCLÉ. — *L'impôt sur le revenu : impôts cédulaires et impôt général*.

BOYER (G.). — *La Taxation des bénéfices non distribués dans les Sociétés par actions et à responsabilité limitée*. Paris. Sirey. 1938.

HAMEL. — *La Réglementation du Bilan dans les Sociétés par actions*. Paris, 1932.

JAUDEL (P.) et BERNAYS (J.). — *Taxation des entreprises étrangères en France à raison de leur activité commerciale et industrielle*. Librairie générale. 1935.

TRIPPIER-DROUVILLÉ (S.). — *Les sociétés étrangères travaillant en France et l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières*. (S.P.)

VINCENT (J.). — *Les impôts des sociétés; étude technique des diverses taxes qui frappent les sociétés en France*. 1932. (S.P.)

2° OUVRAGES CONCERNANT LE RÉGIME FISCAL AMÉRICAIN  
ET PLUS PARTICULIÈREMENT LE RÉGIME DES SOCIÉTÉS  
AMÉRICAINES.

LEPAULLE. — *Conditions des sociétés étrangères aux U. S. A.*, Paris, Rousseau, 1923 (A.C.C.).

*Cahiers de droit étranger.* — Les sociétés étrangères devant le fisc aux Etats-Unis d'Amérique, en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France, Paris, Sirey, 1931.

S. D. N. — *Imposition des Entreprises étrangères et nationales en Allemagne, Espagne, Etats-Unis, France, Grande-Bretagne*, Genève, n° 50.

ROHTE. — *La Taxation des réserves en Grande-Bretagne, comparaison avec le système français*, Librairie Générale de Droit, 1937 (S.P.).

---

F.D. : Faculté de Droit.

S.P. : Ecole libre des Sciences Politiques.

C.C.P. : Chambre de Commerce de Paris.

B.A. : Bibliothèque Américaine, rue de l'Elysée.

A.C.C. : Chambre de Commerce Américaine de Paris,  
21, avenue Georges V.

---

## TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

---

|                                                                                                                                               | Pages |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| <b>Introduction.....</b>                                                                                                                      | 1     |
| <b>Chapitre premier. — Vue d'ensemble sur les impôts actuellement en vigueur aux Etats-Unis.....</b>                                          | 1     |
| <i>Section I. — Collectivités revêtues du pouvoir d'imposer des taxes..</i>                                                                   | 1     |
| <i>Section II. — Revue succincte de chaque catégorie d'impôts : Indirects. — Sur la « propriété ». — Sur le revenu. — Sur le capital.....</i> | 3     |
| <b>Chapitre II. — Fluctuation des rendements fiscaux. Imposition de l'activité commerciale.....</b>                                           | 12    |
| <i>Section I. — Etude des rendements fiscaux.....</i>                                                                                         | 12    |
| I. — Augmentation entre 1912 et 1937.....                                                                                                     | 12    |
| II. — Fluctuation des ressources de l'Etat fédéral et stabilité des ressources locales.....                                                   | 14    |
| III. — Faible part contributive de l'activité commerciale et industrielle dans les ressources des collectivités locales.....                  | 15    |
| IV. — Répartition à peu près égale de l'income tax fédéral entre les personnes physiques et les sociétés de capitaux....                      | 17    |
| <i>Section II. — Evolution du régime fiscal fédéral depuis sa création.</i>                                                                   | 19    |
| <b>Chapitre III. — Principes généraux de la taxation des sociétés de capitaux par l'Etat fédéral.....</b>                                     | 22    |
| <i>Section I. — L'autorité fiscale du pouvoir central dans ses rapports avec les pouvoirs locaux.....</i>                                     | 22    |
| I. — Conflits de souverainetés.....                                                                                                           | 23    |
| II. — Egalité géographique prévue par la Constitution.....                                                                                    | 23    |
| III. — Objet de la taxation. — Constitutionnalité des impôts levés dans un but extra-fiscal.....                                              | 24    |
| <i>Section II. — Les personnes imposables.....</i>                                                                                            | 25    |
| I. — Taxation d'après la personne imposable et non d'après la nature du revenu.....                                                           | 25    |
| II. — Personnes imposables à l'impôt sur les sociétés.....                                                                                    | 28    |
| III. — Conséquences de ces principes à l'intérieur des U. S....                                                                               | 30    |

|                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Section III. — La matière imposable</i> .....                                                      | 33 |
| I. — Evolution de la matière imposable dans le cas des sociétés.                                      |    |
| II. — Taxes atteignant la société aux diverses étapes de son évolution.                               |    |
| III. — Plan proposé pour l'étude de l'income tax fédéral et des impôts auxiliaires de cet income tax. |    |

## PREMIERE PARTIE

### LA TAXE NORMALE SUR LES SOCIETES DE CAPITAUX

|                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Introduction. — Définition du revenu</b> .....                                                            | 41 |
| <b>Chapitre premier. — La période imposable</b> .....                                                        | 46 |
| I. — Détermination de la période imposable.....                                                              | 46 |
| II. — Opérations prises en compte au cours de la période imposable : cas de la gestion et de l'exercice..... | 48 |
| <b>Chapitre II. — Le revenu brut</b> .....                                                                   | 56 |
| <b>Introduction</b> .....                                                                                    | 56 |
| <i>Section I. — Les revenus proprement dits</i> .....                                                        | 59 |
| <i>Section II. — Les gains en capital</i> .....                                                              | 61 |
| I. — A quelle condition un gain est-il taxable.....                                                          | 62 |
| II. — Méthode d'évaluation du gain.....                                                                      | 64 |
| III. — Modalités d'imposition.....                                                                           | 65 |
| <i>Section III. — Revenus exclus du revenu brut</i> .....                                                    | 70 |
| I. — Accroissements accidentels du capital.....                                                              | 71 |
| II. — Recettes en contrepartie de dépenses antérieures.....                                                  | 72 |
| III. — Intérêts des obligations exemptes d'impôt.....                                                        | 73 |
| <b>Chapitre III. — Le revenu net</b> .....                                                                   | 78 |
| <b>Introduction</b> .....                                                                                    | 78 |
| <i>Section I. — Les frais généraux</i> .....                                                                 | 79 |
| I. — Versement à l'Etat.....                                                                                 | 79 |
| II. — Rémunération du travail.....                                                                           | 81 |
| III. — Rémunération du capital.....                                                                          | 82 |
| <i>Section III. — Créances douteuses et amortissements</i> .....                                             | 84 |
| <b>Chapitre IV. — Le revenu net imposable et le taux de l'impôt</b> .....                                    | 88 |
| <i>Section I. — Le revenu net imposable</i> .....                                                            | 88 |
| I. — Le Revenue Act de 1936.....                                                                             | 90 |
| II. — Régime des dividendes reçus d'après le Revenue Act de 1938.....                                        | 95 |
| <i>Section II. — Tarif de la taxe normale sur les sociétés</i> .....                                         | 96 |
| I. — Tarif de l'impôt d'après le Revenue Act de 1936.....                                                    | 97 |
| II. — Tarif de l'impôt d'après le Revenue Act de 1938.....                                                   | 97 |

|                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Section III. — Régime des banques et des compagnies d'assurances.....</i> | 103 |
| I. — Régime des banques et trusts compagnies.....                            | 103 |
| II. — Régime des compagnies d'assurances.....                                | 104 |

## DEUXIEME PARTIE

### LES IMPOTS COMPLEMENTAIRES A LA TAXE NORMALE

|                                                                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Chapitre premier. — La taxe sur les bénéfices non distribués.....</b>                                             | 109 |
| <b>Introduction.....</b>                                                                                             | 109 |
| <i>Section I. — Raisons qui ont déterminé l'introduction de cette taxe dans le système fiscal américain.....</i>     | 111 |
| <i>Section II. — Le régime établi par le Revenue Act de 1936.....</i>                                                | 116 |
| I. — Sociétés imposables.....                                                                                        | 116 |
| II. — Revenu soumis à la surtaxe.....                                                                                | 117 |
| III. — Tarif de la surtaxe.....                                                                                      | 119 |
| IV. — Critiques adressées à ce régime.....                                                                           | 120 |
| <i>Section III. — Les projets de réforme et le Revenue Act de 1938....</i>                                           | 124 |
| I. — Les projets de réforme.....                                                                                     | 124 |
| II. — Le nouveau régime.....                                                                                         | 125 |
| <b>Chapitre II. — Surtaxe sur les sociétés accumulant des rentes excessives et régime des Personnel Holding.....</b> | 131 |
| <b>Introduction.....</b>                                                                                             | 131 |
| <i>Section I. — Surtaxe sur les sociétés accumulant des réserves excessives .....</i>                                | 132 |
| <i>Section II. — Régime des Personnel Holding Companies.....</i>                                                     | 140 |
| I. — Sociétés imposables.....                                                                                        | 141 |
| II. — Bénéfices taxables.....                                                                                        | 147 |
| III. — Tarifs.....                                                                                                   | 151 |
| <b>Chapitre III. — Capital Stock Tax et Excess Profit Tax.....</b>                                                   | 153 |
| <b>Introduction.....</b>                                                                                             | 153 |
| <i>Section I. — Capital Stock Tax.....</i>                                                                           | 155 |
| <i>Section II. — Excess Profit Tax.....</i>                                                                          | 160 |

## TROISIEME PARTIE

### LA TERRITORIALITE ET LE REGIME FISCAL DES SOCIETES ANONYMES DANS LA LEGISLATION FEDERALE DES ETATS-UNIS

|                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Introduction.....</b>                                                | 167 |
| <b>Chapitre premier. — Principes généraux de la territorialité.....</b> | 169 |

|                                                                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Section I. — Principes de la territorialité en droit international privé et leur application au droit fiscal.....</i>  | 169 |
| <i>Section II. — Historique de l'imposition des sociétés françaises....</i>                                               | 174 |
| I. — Législation de 1916. Exemption réciproque des Compagnies de navigation.....                                          | 174 |
| II. — Conventions sur les doubles impositions.....                                                                        | 176 |
| III. — Imposition des sociétés étrangères par le Revenu Act de 1936.....                                                  | 180 |
| <i>Section III. — Définition des sociétés faisant du commerce aux U. S.....</i>                                           | 181 |
| <b>Chapitre II. — Définition des revenus de source américaine.....</b>                                                    | 185 |
| <i>Section I. — Sociétés imposées seulement sur leur revenu de source américaine.....</i>                                 | 186 |
| <i>Section II. — Définition des revenus de source américaine.....</i>                                                     | 189 |
| <i>Section III. — Revenu dérivant d'une source située en partie à l'intérieur, en partie à l'extérieur des U. S. ....</i> | 195 |
| <b>Chapitre III. — Assiette et perception de l'impôt sur les sociétés étrangères .....</b>                                | 201 |
| <i>Section I. — Sociétés étrangères non domiciliées.....</i>                                                              | 201 |
| <i>Section II. — Régime des sociétés étrangères domiciliées.....</i>                                                      | 208 |
| <b>Conclusion .....</b>                                                                                                   | 213 |
| <b>Bibliographie .....</b>                                                                                                | 217 |

---

---

Imprimerie BIÈRE, 18, rue du Peugue, Bordeaux (France). 1939

---





